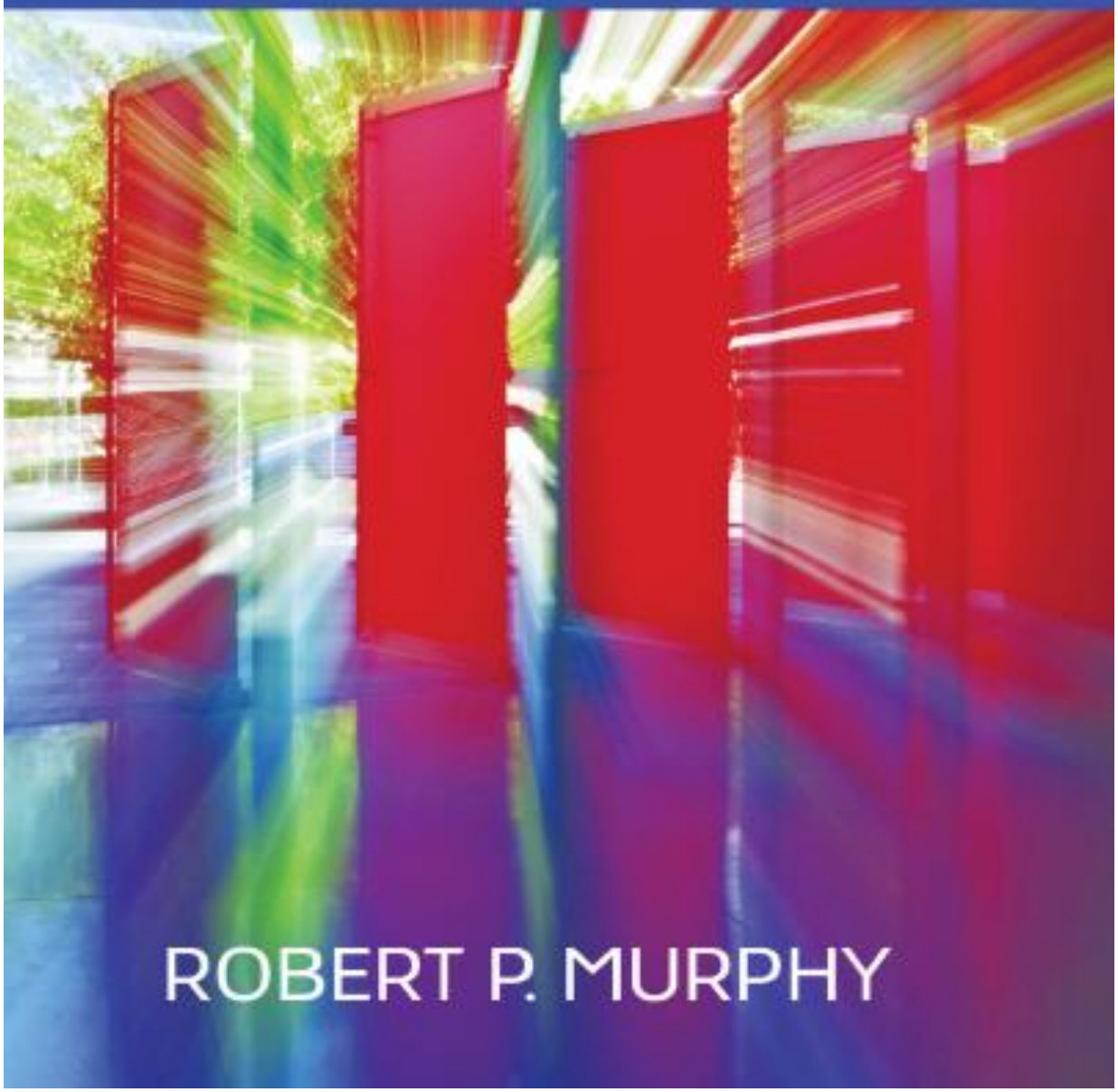
Lezioni per il Giovane ECONOMISTA



ROBERT P. MURPHY

Lezioni per il giovane ECONOMISTA

ROBERT P. MURPHY

LvMI
Mises Institute

ISBN:
Copyright © 2010 Ludwig von Mises Institute, pubblicato sotto licenza Creative Commons Attribution License 3.0.
http://creativecommons.org/licenses/by/3.0.
Per informazioni scrivere a:
Ludwig von Mises Institute, 518 West Magnolia Avenue,
Auburn, Alabama 36832. Mises.org

Tradotto dall'originale Inglese a cura di:
Andrea Moressi
andrea@moressi.it

Sommario

Ringraziamenti vi
Parte I 1
FONDAMENTI 1
LEZIONE 1: Pensare come un Economista 3
LEZIONE 2: Come Sviluppiamo i Principi Economici 12
LEZIONE 3: Concetti Economici Implicati dall'Azione 26
LEZIONE 4: L'Economia di Robinson Crusoe 40
Parte II 57
CAPITALISMO: L'ECONOMIA DI MERCATO 57
LEZIONE 5: L'Istituzione della Proprietà Privata 59
LEZIONE 6: Prezzi di Scambio Diretto e Baratto 67
LEZIONE 7: Scambio Indiretto e la Nascita del Denaro 82
LEZIONE 8: La Divisione del Lavoro e la Specializzazione 94
LEZIONE 9: Imprenditorialità e Concorrenza 103
LEZIONE 10: Reddito, Risparmio ed Investimento 111
LEZIONE 11: Domanda e Offerta 122
LEZIONE (AVANZATA) 12: Interesse, Credito e Debito 146
LEZIONE (AVANZATA) 13: Contabilità Profitti e Perdite 158
LEZIONE (AVANZATA) 14: Il Mercato Azionario 170
Parte III 180
SOCIALISMO: L'ECONOMIA DI COMANDO 180
LEZIONE 15: Il Fallimento Del Socialismo: Teoria 182
LEZIONE 16: Il Fallimento Del Socialismo: Storia 196
Parte IV 208
INTERVENTISMO: L'ECONOMIA MISTA 208
LEZIONE 17: Controllo dei Prezzi 210
LEZIONE 18: Imposte sulle vendite e sul reddito 224
LEZIONE 19: Dazi e Contingentamenti 237
LEZIONE 20: L'Economia del Proibizionismo della Droga 251
LEZIONE 21: Inflazione 269
LEZIONE (AVANZATA) 22: Debito Pubblico 286
LEZIONE (AVANZATA) 23: Il Ciclo Economico 297
Glossario 310

Ringraziamenti

Questo libro è scaturito da un incontro con Doug French e Jeff Tucker del Mises Institute. In ogni fase della sua scrittura, mi sono consultato con Zachariah Crossen, un insegnante di storia che ha esaminato i capitoli campione con i suoi studenti (delle scuole medie) per assicurarsi che il tono ed il linguaggio fossero corretti. Brian Shelley e Blake Stephenson hanno fornito un utile feedback su una prima bozza. Tim Terrell ha esaminato l'intero manoscritto ed ha fornito molti suggerimenti per migliorarlo. Infine, vorrei ringraziare Sam Torode per la grafica, che è stata eseguita non solo in modo eccellente ma anche velocemente (poiché non gli ho dato molto preavviso).

Parte I

FONDAMENTI

LEZIONE 1

Pensare come un Economista

In questa lezione apprenderai:

- Che cosa significa “pensare come un economista”.
- I tipi di quesiti che gli economisti possono aiutare a spiegare.
- Perché è importante per tutti comprendere l’economia di base.

Pensare come un Economista

Questo libro è un manuale per un nuovo modo di guardare il mondo. Quando avrai padronanza delle lezioni contenute in queste pagine, sarai in grado di comprendere gli eventi in modi che i tuoi coetanei non istruiti non coglieranno. Noterai schemi cui loro non faranno caso. La capacità di pensare come un economista è una componente cruciale della tua formazione. Solo con un solido pensiero economico sarai in grado di renderti conto di come funziona il mondo. Per prendere decisioni responsabili riguardo tanto alle grandi idee politiche quanto alla tua occupazione e alle ordinarie finanze domestiche, devi prima decidere di imparare l'economia di base.

I pensatori attenti e creativi nel corso della storia umana hanno sviluppato varie discipline per studiare il mondo. Ogni disciplina (o materia) offre la propria prospettiva della storia che si svolge davanti a noi. Per un’istruzione completa, lo studente deve prendere conoscenza di alcune delle più importanti scoperte in ogni campo. L'economia ha dimostrato di essere degna di uno studio universale. Un giovane adulto ben formato avrà studiato non solo l'algebra, Dante e la fotosintesi, ma sarà anche in grado di spiegare perché i prezzi aumentano.

Ogni materia che studi conterrà una miscela di conoscenze ritenute importanti di per se stesse, così come applicazioni pratiche che possono rivelarsi utili nella vita quotidiana. Ad esempio, ogni studente dovrebbe avere una comprensione di base dell'astronomia, in quanto essa illustra la grandezza dell'universo; ma l'astronomia di base può anche tornare utile per guidare un velista che abbia perso di vista la terraferma. Per un esempio diverso considera la matematica. Lo studio del calcolo avanzato è gratificante per la sua pura eleganza (anche se alcuni studenti potrebbero considerare la ricompensa inadeguata rispetto allo sforzo richiesto). Ma tutti hanno bisogno di conoscere l'aritmetica di base per operare nella società.

Vedremo che lo stesso schema vale per l'economia. È, in una parola, semplicemente affascinante imparare che ci sono principi di base o "leggi" che spiegano il funzionamento di qualsiasi economia, che sia nell'antica Roma, nell'Unione Sovietica o in una fiera di paese a Canicattì. Ma l'economia ha anche molto da offrire per la guida pratica della tua vita di tutti i giorni. La conoscenza dell'economia, di per sé, non ti renderà ricco ma c'è da scommettere che *ignorare* le lezioni di questo libro ti condurrà ad essere povero.

Gli economisti guardano il mondo in un modo unico. Immagina la folla in attesa di salire sulle montagne russe in un parco divertimenti famoso. Un biologo che esaminasse la scena potrebbe notare che le persone iniziano a sudare mentre si avvicina il loro turno di partire. Un fisico potrebbe notare che la prima montagna deve essere la più alta. Un sociologo potrebbe notare che i passeggeri sono disposti in gruppi della stessa etnia. E un economista potrebbe notare che la prima e l'ultima carrozza hanno file molto più lunghe delle altre, probabilmente perché la gente non ama attendere però preferisce anche viaggiare all'estremità anteriore o a quella posteriore.

La prospettiva economica non è utile in ogni situazione. Sul campo da calcio o ad una festa, le lezioni di questo libro non si dimostreranno rilevanti. Ma durante la tua vita incontrerai molte situazioni di importanza critica nelle quali le tue decisioni dovranno essere ispirate da una solida base economica. Non è necessario che tutti *diventino* economisti. È importante per ciascuno imparare a pensare come un economista.

L'economia è una scienza?

In questo libro, adottiamo il punto di vista che l'economia costituisca una *scienza* indipendente, proprio come la chimica e la biologia sono campi distinti di studio. Quando passeremo in rassegna le lezioni di questo libro, lo faremo *scientificamente*, il che significa che utilizzeremo un insieme oggettivo di "strumenti" per la nostra analisi, che non facciano affidamento su particolari presupposti etici o culturali. I principi o le leggi dell'economia sono le stesse, che l'economista sia repubblicano o comunista o che viva in Nuova Zelanda o in Somalia.

Ma attenzione! Quando diciamo che l'economia è una scienza *non* intendiamo che conduciamo esperimenti per verificarne le leggi come un fisico nucleare studia i risultati della collisione degli atomi in un acceleratore di particelle. Ci sono importanti differenze tra una scienza sociale come l'economia e una scienza *naturale* come la fisica. Lo spiegheremo più in dettaglio nella lezione 2 ma, per ora, vogliamo semplicemente avvertirti che i principi economici di base possono essere scoperti attraverso il ragionamento. Non avrebbe senso andare a "verificare" sul campo le leggi dell'economia, tanto quanto non ha senso usare un righello per "verificare" sul campo le dimostrazioni che potresti imparare in un corso di geometria. Il risultato di tutto ciò è che le lezioni di questo libro resisteranno alla prova del tempo: non c'è pericolo che una nuova scoperta sperimentale un domani le rovesci. Nella pratica, gli economisti professionisti fanno ogni sorta di congetture, molte delle quali si rivelano errate. Ma il nucleo centrale della teoria economica – il tipo di leggi e concetti contenuti in questo libro – non è verificabile: è semplicemente un modo di vedere il mondo.

C'è possibilità di confusione tra scienza economica e scienza naturale, ciononostante noi usiamo il termine *scienza* perché è importante sottolineare che ci sono effettivamente leggi oggettive dell'economia. Quando i politici ignorano gli insegnamenti dell'economia, i loro programmi vanno incontro a disastri; immagina il caos se la NASA ignorasse le leggi della fisica!

L'ambito ed i Confini della Scienza Economica

È un comune malinteso per le persone pensare: "L'economia è lo studio del denaro". Sì, l'economia ha ovviamente molto da dire sul denaro, ed infatti uno degli scopi fondamentali dell'economia è spiegare i diversi prezzi – che sono espressi in unità monetarie – di vari beni e servizi venduti sul mercato.

Contrariamente a questo malinteso popolare, l'economia è più ampia del mero studio del denaro. Nella sua accezione più vasta, l'economia può essere definita come lo studio degli scambi. Ciò includerebbe tutti gli scambi in un mercato di normale impostazione, in cui il venditore consegna un oggetto fisico o fornisce un servizio e, in cambio, l'acquirente consegna la giusta quantità di denaro. Ma l'economia studia anche i casi di **baratto**, dove i commercianti si scambiano beni o servizi direttamente l'uno con l'altro, senza alcun utilizzo di denaro.

Spingendo all'estremo, l'economia ha anche molto da dire sui casi dove una *singola persona isolata* intraprende azioni per migliorare la propria situazione. Questa viene spesso definita "economia Crusoe", dal personaggio immaginario Robinson Crusoe che naufragò su un'isola (apparentemente) deserta. Studieremo l'economia di Crusoe nella Lezione 4. Diventerà chiaro che anche una persona isolata si comporta "economicamente" perché prende ciò che la natura gli ha dato e *scambia* lo status quo per un ambiente che spera sarà più gradevole.

Il tema comune che attraversa tutti gli esempi di scambi è il concetto di **scarsità**. La scarsità può essere sinteticamente spiegata attraverso l'osservazione che ci sono risorse limitate e desideri illimitati. Persino Bill Gates deve affrontare dei compromessi: non può letteralmente fare quello che vuole. Se porta sua moglie in un ristorante di lusso, ha ridotto le sue opzioni (per quanto minimamente) ed ha diminuito la propria capacità di acquistare altre cose in futuro. Possiamo descrivere la situazione dicendo: "Bill Gates ha bisogno di *economizzare* sulle sue risorse, perché sono limitate".

È il fatto universale della scarsità che dà origine a ciò che le persone hanno definito il "problema economico": come società, come dovremmo decidere quali beni e servizi produrre, con le limitate risorse a nostra disposizione? Nella lezione 5, vedremo come l'istituto della proprietà privata risolva questo problema. Ma è la *scarsità* che causa il problema in primo luogo.

Attenzione! L'economia *non* studia un ipotetico "uomo economico", che si preoccupa solo di acquisire beni materiali o guadagnare denaro. Questo è un altro fraintendimento comune su che cosa sia l'economia. Purtroppo c'è del vero in questo stereotipo, perché molti economisti effettivamente costruiscono modelli dell'economia che sono pieni di individui fittizi che sono molto egoisti e che agiscono altruisticamente solo se costretti. Ma, in questo libro, non imparerai alcuna teoria di questo tenore. Invece, le lezioni di questo libro non dipendono dal fatto che le persone siano tirchie; le leggi che svilupperemo in queste pagine si applicano a Madre Teresa tanto quanto si applicano a Donald Trump.

La scienza economica, come insegnata in questo libro, *non* dice ai lavoratori che dovrebbero accettare qualunque lavoro paghi di più, come non dice ai proprietari di attività che dovrebbero considerare solo gli aspetti finanziari quando conducono le loro operazioni commerciali. Questi punti verranno chiariti durante le successive lezioni stesse ma dobbiamo sottolineare dall'inizio che non c'è alcun "uomo economico" nelle pagine seguenti; noi discutiamo sempre i principi che spiegano le scelte di persone reali di fronte alla scarsità. I principi implicano il fatto che le persone *hanno* desideri a fronte di risorse limitate, ma i principi sono abbastanza ampi da coprire persone con qualunque desiderio.

L'Economia delle Persone Reali

L'economia si occupa delle azioni reali di uomini reali. Le sue leggi non si riferiscono né ad uomini ideali né perfetti, né al fantasma di un uomo economico di favola (homo oeconomicus) né alla nozione statistica di uomo medio… L'uomo, con tutte le proprie debolezze e limitazioni, ogni uomo per come vive ed agisce, è la materia di discussione dell'economia.

—Ludwig von Mises, *Human Action*
(Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1998), pp. 646–47

L'economia studia e cerca di spiegare come le persone effettuano scambi. Un naufrago vuole “scambiare” dei bastoncini e due sassi per ottenere un fuoco scoppiettante, mentre un missionario vuole “scambiare” il suo tempo libero con un viaggio estenuante in una giungla remota dove i residenti non hanno mai visto una Bibbia. Una teoria degli scambi completa deve coprire anche queste casistiche, non solo l’esempio più familiare di un broker che scambia 100 azioni per 2000 dollari.

Perché studiare l’economia?

Un motivo per studiare l’economia è che è semplicemente interessante. Quando ti soffermi a pensare che cosa accade ogni giorno in una economia moderna, dovrebbe mancarti il fiato. Considera la vivace metropoli di Manhattan: milioni di persone lavorano su questa piccola isola che è meno di 60 chilometri quadrati di superficie. Ovviamente non c'è abbastanza cibo, prodotto sull'isola stessa, per nutrire queste orde. Da principio alcuni lettori potrebbero non comprendere questa affermazione: alcuni dei migliori ristoranti al mondo sono a Manhattan! Ma questi squisiti ristoranti si affidano a venditori che forniscono loro le materie prime per produrre i loro costosissimi piatti. Se degli invasori marziani piazzassero una bolla di plastica intorno a Manhattan (con piccoli fori nella plastica per consentire la ventilazione…), nel giro di due mesi centinaia di migliaia di newyorkesi sarebbero morti di fame.

Tuttavia nel mondo reale – dove nessuna bolla marziana ostacola il commercio – prodotti agricoli, benzina raffinata ed altri prodotti vengono spediti a Manhattan quotidianamente, permettendo agli abitanti non di sbarcare semplicemente il lunario ma effettivamente di prosperare. I lavoratori sulla piccola isola di Manhattan trasformano i materiali a loro disposizione in alcuni dei prodotti e servizi più apprezzati sul pianeta; pensa ai costosi gioielli, abbigliamento, servizi finanziari, assistenza legale, spettacoli di Broadway “prodotti” a Manhattan. Quando si considera l’incredibile complessità di questi processi, è una meraviglia che il loro funzionamento sia normalmente così impeccabile che lo diamo per scontato. Le lezioni di questo libro faranno luce su come l’economia di mercato realizzi tali imprese, giorno dopo giorno.

Un'altra ragione per studiare l’economia è che ti aiuterà a prendere decisioni nella tua vita personale e professionale. Ovviamente, le lezioni di questo libro *da sole* non ti renderanno ricco. Piuttosto, ti forniranno un quadro per analizzare i tuoi piani in modo che avrai maggiori probabilità di realizzare i tuoi obiettivi. Come analogia, lo studio della geometria da solo non ti consentirà di diventare un ingegnere professionista che progetta ponti a quattro corsie. Ma nessuno vorrebbe attraversare un ponte progettato da qualcuno ignorante in geometria.

Al di là della sua intrinseca bellezza e delle applicazioni pratiche per la tua vita, l'economia è un argomento cruciale perché viviamo in una società afflitta da governi

attivisti. A differenza di altre discipline scientifiche, le verità fondamentali dell'economia devono essere insegnate ad un numero sufficiente di persone per preservare la società stessa. Non è davvero importante se l'uomo della strada pensa che la meccanica quantistica sia una bufala: i fisici possono andare avanti con le loro ricerche anche senza l'approvazione del Pinco Pallino medio. Ma se la maggior parte della gente crede che le leggi sul salario minimo aiutino i poveri, o che i bassi tassi di interesse curino una recessione, allora per gli economisti competenti non ci sarà modo di evitare i danni che queste politiche infliggeranno alla società.

Per questo motivo, è un dovere del giovane adulto imparare l'economia basica. Le lezioni in questo libro ti mostreranno come.

Riepilogo della lezione

- Questo libro ti insegnerà a pensare come un economista. Materie diverse (chimica, biologia, ecc.) offrono prospettive diverse del mondo. Alcune prospettive sono più utili in certe situazioni che in altre. L'economia è un campo distinto, o scienza, e fornisce punti di vista importanti su come funziona il mondo.

- L'economia è lo studio degli scambi. In un'economia moderna, gli scambi più comuni coinvolgono denaro, ma i principi economici si applicano a qualunque tipo di scambio.

- Ogni cittadino dovrebbe comprendere l'economia di base a causa del pericolo rappresentato dalle politiche distruttive dei governi che ignorano le lezioni di questo libro.

NUOVI TERMINI

Baratto: Situazione in cui le persone si scambiano beni e servizi direttamente, anziché usare denaro in una transazione intermedia.

Scarsità: Condizione in cui i desideri eccedono la disponibilità di risorse per soddisfarli. La scarsità è un fattore universale che richiede che le persone realizzino scambi.

Compromesso (Trade-off): Il fatto indesiderato (causato dalla scarsità) che fare una scelta significa che altre scelte diventano indisponibili.

QUESITI DI STUDIO

1. l'economia può renderti ricco?

2. L'economia è una scienza? Perché o perché no?

3. La scarsità riguarda tutti?

4. Le leggi dell'economia valgono anche dentro ad un carcere di massima sicurezza?

5. * Non è altrettanto importante per la persona media conoscere la fisica delle particelle, visto che molti dei fondi per queste ricerche derivano da finanziamenti governativi?

* Difficoltà elevata

** Difficoltà più elevata

LEZIONE 2

Come Sviluppiamo i Principi Economici

In questa lezione apprenderai:

- La differenza tra un'azione deliberata ed un comportamento non intenzionale.
- La differenza tra una scienza sociale ed una scienza naturale.
- Perché i metodi utilizzati per sviluppare l'economia di base sono diversi da quelli utilizzati in fisica o chimica.

Azione Deliberata e Comportamento Non Intenzionale

Quando guardiamo il mondo e cerchiamo di dargli un senso, una delle più basilari e cruciali distinzioni che tutti facciamo – normalmente senza neppure renderci conto – è la differenza tra azione deliberata e comportamento non intenzionale. Quando descriviamo la traiettoria di una palla da baseball, potremmo citare concetti come massa, velocità, attrito del'aria. Ma *non* diciamo che la palla "vuole muoversi con una parabola", o che la palla "si annoia a volare e decide di atterrare". Questi sarebbero discorsi insensati per orecchie moderne e ci colpirebbero come molto antiscientifici. Ma supponi che, invece di una palla da baseball, stessimo descrivendo il moto di un jet. In quel caso non avremmo problemi nel dire che "il pilota vuole evitare una turbolenza" o che "sta esaurendo il carburante e decide di atterrare".

Questa differenza su come descriviamo i due eventi riflette una fondamentale decisione che prendiamo nell'interpretare il mondo che ci circonda. Quando osserviamo eventi, possiamo attribuirli a leggi naturali o possiamo spiegarli (almeno in parte) con riferimento alle *intenzioni* di un essere cosciente. In breve, possiamo scegliere di credere se un'altra *mente* sia al lavoro.

Qui stiamo toccando alcune questioni profondamente filosofiche e, ovviamente, non ti daremo in questa breve lezione “l’ultima parola”. Ma, per dare un senso alla teoria economica, per dotarla di fondamenta solide, dobbiamo essere consapevoli della distinzione tra **azione deliberata** rispetto al comportamento non intenzionale. Le leggi dell'economia si applicano alla prima, non a quest'ultimo. Come vedremo nella lezione 3, l'economia implica sempre l'operazione di almeno una mente, intesa come una intelligenza che ha obiettivi coscienti e che farà dei passi per influenzare il mondo materiale al fine di raggiungere tali obiettivi.

La differenza tra azione deliberata e comportamento non intenzionale non è semplicemente la differenza tra esseri umani e materia “inanimata”. Vari movimenti del corpo di un essere umano possono essere esempi di comportamento non intenzionale. Ad esempio, se ti dico “Ti do 20 dollari se sollevi la tua gamba destra”, noi interpreteremmo il tuo comportamento seguente come una risposta intenzionale, dove tu *di proposito* hai mosso la gamba perché *volevi* il denaro. Ma se il tuo medico ti colpisce il ginocchio destro con un martelletto per testare i tuoi riflessi, il movimento risultante della tua gamba non sarebbe un esempio di azione deliberata. Benché il tuo sistema nervoso ed il tuo cervello siano stati coinvolti, non diremmo proprio che la tua *mente* è stata coinvolta (notare che il *cervello* e la *mente* sono cose molto diverse e che la differenza è cruciale per questa lezione).

Le lezioni di questo libro si applicano alle azioni deliberate eseguite da persone consapevoli che hanno obiettivi in mente. A volte la linea di confine tra ciò che è "azione consapevole" e "comportamento riflessivo" può essere sfocata, ma questo non toglie nulla ai principi di questo libro. È vero, un giocatore esterno a baseball potrebbe non essere completamente consapevole delle operazioni mentali che esegue mentre lancia la palla in seconda base. Ma sta decisamente tentando di eliminare il corridore, perché vuole che la sua squadra vinca la partita. Anche se “calcola male” e lancia oltre la base, tutte le lezioni di questo libro si applicano alla sua azione interna, perché egli è un essere consapevole che sta cercando di cambiare una situazione con un’altra che ritiene essere più desiderabile.

I principi economici di questo libro non si limitano a “persone perfettamente razionali”. Le lezioni di queste pagine si applicano a persone reali che usano le proprie menti per compiere scambi nel mondo reale ogni giorno.

Scienze Sociali e Scienze Naturali

L’economia è una “scienza sociale”, nel senso che studia le persone e gli aspetti della società. Altre scienze sociali sono la psicologia, la sociologia e l’antropologia. Le scienze naturali, al contrario, studiano aspetti del mondo naturale. Le scienze naturali includono la fisica, la chimica, la biologia, l’astronomia e la meteorologia.

A causa della loro diversa materia soggettiva, le scienze sociali si focalizzano sull’azione deliberata, mentre le scienze naturali si concentrano sul comportamento non

intenzionale. Anche se egli potrebbe non rendersene neppure conto, le spiegazioni e le teorie dello scienziato sociale si fondano almeno implicitamente sull'ipotesi che ci siano altre menti al lavoro, che influenzano gli eventi. In netto contrasto, con la notevole eccezione della biologia, lo scienziato naturale in genere non si riferisce ad un'intelligenza cosciente quando spiega gli eventi nel suo campo di competenza.

Questa consapevolezza di altre menti ed il fatto che altri umani pensanti abbiano le loro motivazioni individuali, pervade le scienze sociali. Non è neppure un aspetto limitato alla formulazione di teorie per spiegare gli eventi: anche i "fatti" grezzi delle scienze sociali sono essi stessi cose mentali e non puramente naturali o fisiche. Per esempio un sociologo potrebbe formulare una teoria per correlare un incremento nel tasso di criminalità con l'aumento del tasso di divorzi. Ma anche solo affinché il sociologo possa raccogliere dati per provare questa teoria, dovrebbe "entrare nelle menti di altre persone" per sapere quali eventi possano essere classificati come crimini e divorzi in primo luogo: questi non sono meramente fatti naturali.

Anche i "Fatti" delle Scienze Sociali sono relativi alla Mente

Prendete cose come attrezzi, cibo, medicine, armi, parole, frasi, comunicazioni e gli atti della produzione … Io credo che questi siano un buon esempio del genere di oggetti dell'attività umana che costantemente ricorrono nelle scienze sociali. Si nota facilmente che tutti questi concetti … si riferiscono non già a qualche proprietà oggettiva posseduta dalle cose, o che l'osservatore può scoprire di esse, ma di punti di vista che qualche altra persona ha di quelle cose. Questi oggetti non possono neppure essere definiti in termini fisici, perché non c'è alcuna singola proprietà fisica che ciascun membro di una classe debba possedere… Possono essere definiti solo indicando le relazioni fra tre termini: uno scopo, qualcuno che abbia quello scopo ed un oggetto che quella persona ritiene essere un mezzo adatto per quello scopo.

—Friedrich A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), pp. 59–60

Ad esempio, se Sally investe Joe con l'auto e lui muore, il fatto può essere considerato omicidio oppure no. Se Sally ha avuto un attacco di cuore cinque secondi prima dello schianto, probabilmente non si tratta di crimine ma, piuttosto, solo di un incidente. D'altro canto, se la Polizia arriva sulla scena e sente Sally urlare "Questa è l'ultima volta che mi tradisci!" allora è il caso che Sally si prepari per un brutto processo. Si noti che, in definitiva, è la mente di Sally che fa la differenza; il sociologo deve fare delle ipotesi circa *ciò che Sally intendeva consciamente* per sapere se è avvenuto un crimine. Nessuna descrizione fisica di per sé può risolvere la questione, tranne nella misura in cui la descrizione faccia luce su *ciò che Sally stava pensando* quando l'auto ha colpito Joe. La sua volontà mentale ha il potere di trasformare una normale auto nell'*arma di un delitto*. Per sottolineare il punto un'ultima volta: nulla di fisico cambia nella composizione dell'auto durante questa trasformazione; un fisico ed un chimico non vedrebbero accadere nulla alle molecole che

formano la macchina. Al contrario, quando diciamo che “Sally ha trasformato il veicolo nell’arma di un delitto” stiamo esprimendo un giudizio che riguarda lo stato della mente di Sally, intangibile ed inosservabile direttamente. I movimenti fisici delle mani e piedi di Sally mentre guida l’auto non sono il punto cruciale; sono le sue *intenzioni* consapevoli a determinare se dobbiamo aggiungere un altro omicidio alla lista.

Come illustra l’esempio di Sally che investe Joe, anche i “fatti grezzi” delle scienze sociali diventano sfumati a seconda della nostra comprensione delle menti altrui. Per contro, tipicamente nelle scienze naturali né i fatti grezzi né le teorie sviluppate per spiegarli si basano sulla valutazione delle intenzioni di altri esseri pensanti. Gli scienziati naturali possono guardare al mondo e cercare spiegazioni del suo comportamento “non intenzionale”.

Il Successo delle Scienze Naturali sulle Scienze Sociali

Esiste una netta differenza tra scienze come fisica, chimica e biologia da una parte e scienze quali psicologia, sociologia ed antropologia dall’altra. La gente si riferisce alle prime come “hard” ed alle ultime come “soft” e – specialmente tra gli scienziati “hard” – c’è la sensazione generale che le cosiddette scienze “hard” siano più rigorose e davvero più “scientifiche” di quelle cosiddette “soft”. In generale, gli scienziati più brillanti e più celebrati al mondo sono quelli delle scienze “hard”; oltre alla ovvia icona di Einstein, i fisici Richard Feynman e Stephen Hawking hanno parimenti catturato l’immaginazione popolare. Di contro, non è altrettanto prestigioso ottenere riconoscimenti in psicologia ed in pochi saprebbero anche solo citare i più prominenti sociologi del secolo scorso. Benché alcuni possano condannare i fisici che aiutarono a creare le armi atomiche, la stragrande maggioranza tuttavia sostiene la fisica stessa. Eppure, in un altro netto contrasto, molti sono scettici e persino ostili verso alcune delle scienze sociali, in particolare economia e psichiatria.

Che sta succedendo quindi? Se non conoscessimo già la risposta, potremmo aspettarci che le cose avvengano al contrario, che l'opinione pubblica cioè veneri gli scienziati che studiano le persone e non le particelle inanimate.

Una possibile risposta è che le scienze sociali hanno giustificato alcune cose piuttosto orribili, come l’elettroshock per persone incarcerate, o il massacro sponsorizzato dal governo di milioni di suini durante la Grande Depressione mentre gli Americani pativano la fame. Quindi forse questo genere di episodi rappresentano il motivo per cui in molti diffidano di psichiatri ed economisti. Ma, di nuovo, perché la gente non tende anche a biasimare i fisici per Hiroshima o i chimici per la polvere da sparo?

Noi suggeriamo che la ragione sia che i fisici e chimici che stanno dietro armi potenti avessero *ragione*. I fisici hanno detto ai militari: “se lanciate questo oggetto da un aeroplano, provocherà una reazione di fissione che rilascerà una incredibile quantità di calore”. Ed i fisici furono perfettamente accurati nelle loro previsioni. In netto contrasto, gli psichiatri hanno detto ai tribunali: "Dateci l'autorità di imprigionare le persone che pensiamo siano malate di mente e lasciateci iniettare loro droghe ed eseguire altri esperimenti. Questo li farà stare bene e produrrà una società con persone adattate che non mostrano comportamenti aberranti e antisociali”. Anche molti dei presunti economisti di prim'ordine hanno detto ai governi durante il XX e il XXI secolo: "Dateci il controllo della

macchina da stampa monetaria e risparmieremo al mondo altre depressioni devastanti e l'inflazione dilagante dei prezzi". Ovviamente, il curriculum degli psichiatri e degli economisti più influenti non è lodevole quanto quello degli scienziati naturali.

Per qualche ragione, sembra che anche i geni più esperti nelle scienze sociali possano condurre le loro discipline in vicoli ciechi, dove sempre più esperti del settore (così come il pubblico in generale) iniziano a sospettare che lo "stato dell'arte" sia una perdita di tempo. Molti sarebbero d'accordo sul fatto che "la psichiatria stava facendo molto bene . . . fino a Sigmund Freud", o che "l'economia ha preso una piega sbagliata quando John Maynard Keynes è entrato in scena". Tuttavia quasi nessuno direbbe: "Isaac Newton ha fatto un grande lavoro in fisica, fino a quando è arrivato quel pazzoide di Einstein che l'ha rovinato".

Un motivo importante di questo divario tra il successo ed il prestigio delle scienze naturali da un lato ed i risultati mediocri e l'ostilità verso le scienze sociali dall'altro, è che gli oggetti di studio delle scienze naturali sono abbastanza semplici ed il loro comportamento sembra essere governato da un insieme conciso di regole. Sarebbe assai difficile per una teoria nuova, ma tuttavia inferiore, averla vinta nel campo di una scienza "*hard*" (come la fisica), perché la sua inferiorità verrebbe dimostrata ripetutamente in esperimenti. Einstein ha notoriamente resistito ad alcune delle implicazioni filosofiche della teoria quantistica, ma nessun fisico (incluso egli stesso) potrebbe mettere in discussione l'accuratezza delle previsioni della teoria sulle misurazioni sperimentali effettuate su particelle subatomiche.

Poiché le particelle subatomiche non hanno (per quanto ne sappiamo) una mente, per capire il loro comportamento – per "spiegare" le particelle subatomiche – non si può pretendere da una teoria fisica altro che prevedere, con precisione ed accuratezza sempre maggiori, cosa faranno queste particelle in varie circostanze. Ora dovremmo sottolineare che, nella pratica reale, le cose non sono così semplici nella fisica di tutti i giorni. Una teoria può fornire previsioni migliori in alcuni esperimenti, mentre un'altra teoria può essere più semplice e più elegante. Alcuni fisici possono "credere" nella teoria più elegante e ricercare possibili falle negli esperimenti, tali da gettare dubbi sulla loro teoria preferita. Ma anche in quel caso, nel lungo termine, una teoria nelle scienze "*hard*" che in modo sistematico ed inequivocabile fornisca migliori previsioni, alla fine spiazzerebbe le teorie rivali.

La maggior parte dei professionisti delle scienze sociali pensa che lo stesso metodo, il "metodo scientifico", dovrebbe essere utilizzato anche nei loro campi. Tuttavia, il problema è che, letteralmente, gli oggetti del loro studio hanno menti proprie. Si è rivelato maledettamente difficile elaborare una serie di leggi concise che prevedano accuratamente il comportamento delle persone in varie circostanze. Nelle scienze sociali, in particolare in economia, le cose sono talmente più complicate che in molti casi è semplicemente impossibile eseguire un esperimento veramente controllato.

Per illustrare questa importante differenza tra le scienze naturali e l'economia, supponiamo da principio che due gruppi di fisici stiano discutendo sull'intensità della carica elettrica su una certa particella. Dopo avere condotto un esperimento utilizzando una nuova tecnica brillante, un gruppo in Australia annuncia che la stima precedente deve essere rivista. Tuttavia, il gruppo rivale di fisici sostiene che l'esperimento australiano è fallato, perché la vicinanza del laboratorio al Polo Sud avrebbe distorto le misurazioni. Risolvono la controversia conducendo lo stesso esperimento a varie differenti latitudini, per vedere se i risultati misurati si avvicinano alla stima precedente man mano che il laboratorio si avvicina all'equatore. I presupposti cruciali alla base di tutta questa ricerca sono che le leggi sottostanti che governano le particelle sono le stesse e che gli

sperimentatori possono mantenere ogni altro fattore (rilevante) costante, isolando gli effetti della carica magnetica emanata dai poli terrestri. La storia che abbiamo appena raccontato dà un'idea del perché la fisica sembri "funzionare" così bene; c'è davvero una buona ragione per supporre che, nel corso degli anni, i fisici svilupperanno teorie di sempre maggiore precisione nel prevedere come funziona il mondo fisico.

Le cose non sono così semplici quando due gruppi di economisti discutono su teorie rivali. Ad esempio, un gruppo di economisti – i **Keynesiani** – crede che la Grande Depressione sia stata causata da un crollo della "domanda aggregata" e che i presidenti Herbert Hoover e poi Franklin D. Roosevelt avrebbero dovuto far passare massicci **deficit** governativi – spendere denaro preso a prestito – per contrastare il crollo. Un diverso gruppo di economisti, gli Austriaci, è fortemente in disaccordo e pensa invece che il crollo iniziale del 1929 sia stato causato da un precedente "boom" creato dalla Federal Reserve, che è la banca centrale degli Stati Uniti istituita dal governo. Secondo gli Austriaci, Hoover e Roosevelt hanno trascinato la depressione per più di un decennio con le loro politiche interventiste sbagliate. Gli Austriaci contestano la teoria keynesiana del deficit, sottolineando che Hoover e Roosevelt hanno registrato quelli che all'epoca erano disavanzi di bilancio *record* (in tempo di pace) durante le loro amministrazioni, che hanno coinciso con la ripresa più lenta e angosciante nella storia economica degli Stati Uniti. I keynesiani ribattono che, per quanto grandi fossero i deficit, il governo "ovviamente" non ha preso in prestito e non ha speso *abbastanza*, come dimostrato dalla persistente disoccupazione.

A questo stadio iniziale del libro, non padroneggiamo ancora i concetti per procedere ulteriormente con questa specifica disputa (nelle lezioni successive apprenderai gli strumenti necessari per apprezzare meglio i due lati dell'argomento). Per ora, il punto è che la controversia rimane irrisolta, nonostante gli economisti professionisti abbiano discusso sulle cause della Grande Depressione per più di settant'anni. La controversia non si risolverà, perché le esatte condizioni dell'economia mondiale alla fine degli anni '20 del secolo scorso erano uniche. Gli economisti non possono verificare la teoria keynesiana, ad esempio, mantenendo tutto il resto costante tranne il raddoppio del deficit del bilancio federale degli Stati Uniti nel 1932, al fine di osservare l'effetto sul tasso di disoccupazione.

Federal Budget Deficits vs. Unemployment, 1930 – 1939

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Budget Deficit (% of GDP)	-0.8% (surplus)	0.6	4.0	4.5	5.9	4.0	5.5	2.5	0.1	3.2
Unemployment Rate	8.9%	15.9	23.6	24.9	21.7	20.1	17.0	14.3	19.0	17.2

Sources: The American Presidency Project (http://www.presidency.ucsb.edu/data/budget.php) and the Bureau of Labor Statistics

Gli Economisti non riescono ad Accordarsi sulla Giusta Medicina

L'ordinanza appropriata per un governo in una depressione è tagliare la spesa e lasciare l'economia rigorosamente da sola.

- Economista di Scuola Austriaca Murray Rothbard

Proprio come abbiamo risparmiato e siamo entrati in depressione, dobbiamo sperperare per uscirne.

- Economista di Business Week Virgil Jordan, scritto nel 1932

- Citato in Robert P. Murphy, *The Politically Incorrect Guide to the Great Depression and the New Deal* (Washington, D.C.: Regnery, 2009), pp. 52,57

È fuori di dubbio che gli economisti i quali, per ragioni morali o politiche, sostengono una maggiore spesa pubblica, tenderanno a sottoscrivere le argomentazioni keynesiane sulle cause della Grande Depressione. È altrettanto vero che gli oppositori del "Big Government" tenderanno ad essere attratti dalle dottrine economiche che sottolineano i vantaggi di una bassa tassazione e di budget governativi snelli.

Ma è l'incapacità di eseguire esperimenti controllati che consente la persistenza di teorie economiche così diametralmente opposte, con entrambe le parti fermamente convinte di essere nel giusto e che i loro avversari siano o disonesti o sciatti. Queste passioni sono molto più sotto controllo nelle scienze naturali, perché in quelle discipline i fatti "parlano da sé" in misura molto maggiore che nelle scienze sociali.

Fortunatamente, non tutto è perduto. Anche se i metodi delle scienze naturali sono di utilità limitata in economia, ci sono altri modi di scoprire principi o leggi economiche, basandosi su tecniche che non sono disponibili ai fisici o ai chimici. Man mano che prenderai confidenza con le lezioni di questo libro, svilupperai gradualmente una nuova struttura per interpretare il mondo. Cose che prima sembravano incoerenti ti risulteranno avere perfettamente senso. E, come vedrai, le lezioni di questo libro *non* faranno appello a risultati sperimentali o anche storici per dimostrare la loro validità. Una volta afferrati i punti essenziali di ogni lezione, saranno tuoi per sempre. Potrai decidere che i concetti ti siano più o meno utili ma non dovrai mai preoccuparti che una ricerca economica appena pubblicata li renda *falsi*. Com'è possibile? Lo spieghiamo nella prossima sezione.

Come Sviluppiamo l'Economia di Base

Come abbiamo discusso sopra, i teorici economici affrontano due enormi problemi: gli oggetti dei loro studi hanno menti proprie ed è molto più difficile eseguire un esperimento controllato in economia piuttosto che in una scienza naturale come la chimica. Queste differenze spiegano in parte perché le cosiddette scienze "*hard*" godano di una reputazione molto migliore per obiettività e successo rispetto alle scienze "soft", inclusa l'economia.

Tuttavia, l'economista effettivamente ha un enorme vantaggio sullo scienziato naturale: il teorico economico è egli stesso un essere pensante, con obiettivi coscienti. Poiché ha una visione privilegiata dell'agire nell'economia, l'economista può comprendere più facilmente le motivazioni ed i vincoli affrontati da altri attori dell'economia. Al contrario, il fisico delle particelle non ha alcuna idea di "cosa significhi essere un quark", e quindi il fisico deve fare affidamento esclusivamente sulle tecniche empiriche conosciute per ottenere informazioni sul comportamento dei quark.

All'inizio di questa lezione ci siamo concentrati sull'importante distinzione tra azione deliberata e comportamento non intenzionale, perché questa differenza è la chiave per sviluppare principi economici utili. I principi economici che svilupperemo in questo libro sono tutte *implicazioni logiche* del fatto che ci sono altre persone con una mente che cercano di raggiungere i propri obiettivi. In altre parole, se noi come scienziati sociali decidiamo di affidarci alla "teoria" che ci sono altre menti che operano nel mondo – proprio come ognuno di noi può sperimentare direttamente la *propria* consapevolezza mentale – allora quella "teoria" inizia a produrre altri pezzi di conoscenza che ne sono conseguenze. Probabilmente rimarrai sorpreso nella Lezione 3 quando mostreremo quanto dell'economia è racchiuso nella semplice osservazione che "Tizio agisce con uno scopo in mente". In questo momento non elencheremo nessuno di questi risultati, perché devi prima capire esattamente cosa stai *facendo,* lavorando sulla Lezione 3.

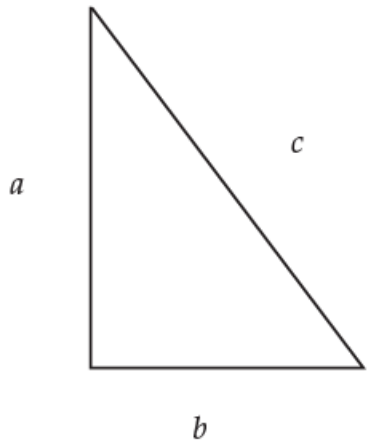
Piuttosto che guardare alla fisica o alla chimica come guide per come sviluppare buoni principi economici, un modello molto migliore è la geometria. Nella geometria standard (cioè "euclidea"), iniziamo con alcune definizioni e assunzioni di base che sembrano abbastanza ragionevoli. Ad esempio, definiamo cosa intendiamo per *punto* e *linea*, spieghiamo cosa intendiamo per *angolo* formato dall'intersezione di due linee, e così via.

Una volta che abbiamo sottomano le nostre definizioni ed ipotesi di partenza, possiamo usarle per iniziare a costruire "teoremi", che è una parola ricercata per indicare la **deduzione** logica delle conseguenze delle nostre definizioni ed ipotesi originali. Un libro di testo di geometria inizierà con i teoremi più elementari e quindi utilizzerà ogni nuovo risultato per dedurre qualcosa di ancora più complesso. Ad esempio, inizialmente un semplice teorema potrebbe funzionare in questo modo: "*Se* iniziamo con quattro linee che formano un rettangolo, *allora* possiamo disegnare una, nuova, quinta linea che divide il

rettangolo in due triangoli identici". Una volta che questo (molto semplice) teorema è stato dimostrato, può essere aggiunto alla cassetta degli attrezzi ed i teoremi successivi e più difficili potranno invocare questo teorema precedente in uno dei loro passaggi.

La procedura – o metodo – della geometria è piuttosto simile a quello che faremo in questo libro per costruire i principi economici di base. Nella prossima lezione definiremo alcuni concetti (come profitto e costo) e mostreremo la loro relazione con il nostro presupposto di base che gli eventi nel mondo sociale sono guidati da azioni intenzionali. Man mano che seguiamo le lezioni, continueremo ad aggiungere nuove intuizioni, costruendo sulle lezioni precedenti ed introducendo nuovi scenari in cui possiamo applicare i nostri precedenti risultati.

A questo punto, ci sono due importanti osservazioni che dovresti fare circa l'esempio della geometria. Innanzitutto, nota che non ha senso chiedere ad un matematico di "testare" sul campo i teoremi in un libro di testo di geometria. Ad esempio, considera il teorema di Pitagora, che è probabilmente il più famoso di tutti i risultati geometrici. Il teorema di Pitagora dice che se hai un triangolo con un angolo di 90 gradi ed etichetti ogni lato con una lettera, allora la seguente equazione sarà vera:



$$a^2 + b^2 = c^2$$

Una volta che hai visto una effettiva *dimostrazione* del Teorema di Pitagora, capisci che *deve* essere vero. Per divertirti, puoi prendere un righello e un goniometro (usato per misurare gli angoli) e "testare" il teorema su triangoli che disegni su un pezzo di carta. Tuttavia, scoprirai che nella pratica il teorema non sembrerà esattamente vero; potresti scoprire che il lato sinistro dell'equazione somma 10,2 centimetri mentre il lato destro vale 10,1. Eppure se rilevi tali "falsificazioni" del teorema e le indichi ad un matematico, questo ti spiegherà che il triangolo che stavi misurando non aveva in realtà un angolo esattamente di 90 gradi (magari era 89,9 gradi) e il righello che hai usato per misurare le linee era uno

strumento impreciso, dal momento che ha solo un certo numero di tacche ed in pratica stavi "indovinando" la lunghezza di una linea, in una certo senso.

Il punto importante è che il matematico sa che il teorema di Pitagora *è* vero, perché lo può *dimostrare* usando indiscutibili deduzioni logiche, passo dopo passo, a partire dalle assunzioni iniziali.

Questa è una buona analogia per comprendere come deriviamo i principi, o le leggi, economiche. Cominciamo con alcune definizioni e col presupposto che ci sia una mente al lavoro, e poi iniziamo a *dedurre logicamente* ulteriori risultati. Una volta che abbiamo dimostrato un particolare principio o legge economica, possiamo metterlo in tasca ed usarlo in futuro per aiutarci a dimostrare un risultato più complesso. E se qualcuno ci chiede se i dati “confermano o refutano” il nostro principio economico, possiamo rispondere che la domanda è senza senso. Un'apparente "falsificazione" della legge economica significherebbe in realtà soltanto che le ipotesi iniziali non sono state soddisfatte. Ad esempio, impareremo nella Lezione 11 la Legge della Domanda, la quale afferma che "a parità di altre condizioni, un aumento del prezzo condurrà ad una diminuzione della quantità richiesta di un prodotto o servizio". Ora, se proviamo a “testare” la Legge della Domanda, potremo sicuramente citare episodi storici in cui il prezzo di qualcosa è salito, anche se la gente ha acquistato più unità di quel bene. Questa scoperta non smonta la Legge della Domanda; l'economista semplicemente conclude: "Beh, 'altre cose' dovevano non essere uguali".

Passiamo ora alla seconda importante osservazione che dovresti trarre dalla nostra discussione sulla geometria: anche se qualcosa è dedotto logicamente da definizioni e precedenti assunzioni (a volte chiamate **assiomi**), la proposizione risultante può ancora contenere importanti ed utili informazioni sul mondo reale. Sottolineiamo questo punto perché molti pensano che un campo di studio possa essere “scientifico” e fornire “informazioni sul mondo reale” solo se le sue proposizioni possono, almeno in linea di principio, essere confutate da esperimenti o misurazioni. Questo requisito è ovviamente non soddisfatto nel caso della geometria, eppure tutti sarebbero d'accordo che studiare la geometria è certamente *utile*. Un ingegnere che si propone di costruire un ponte avrà vita molto più facile se ha precedentemente studiato le dimostrazioni logiche e deduttive in un corso di geometria, anche se (in un certo senso) tutti i teoremi nel libro di testo sono “semplicemente” trasformazioni delle informazioni che erano già contenute nelle ipotesi iniziali.

Lo stesso vale (ci auguriamo!) per i principi e le leggi economiche contenute in questo libro. Non avrai bisogno di testare sul campo le proposizioni per vedere se sono vere, perché qualunque apparente falsificazione significherebbe semplicemente che le particolari ipotesi utilizzate nella dimostrazione non erano soddisfatte al momento della verifica. Tuttavia, scoprirai che acquisire questa "conoscenza da poltrona" attraverso un'attenta introspezione ed un ragionamento logico, ti consentirà effettivamente di dare un senso al mondo reale in tutta la sua complessità. Ti sarà molto più facile navigare nell'economia e dare un senso ai suoi risultati, una volta che avrai padroneggiato le lezioni logiche (anche se non verificabili) di questo libro.

Riepilogo della lezione

- Un'azione deliberata viene eseguita da un essere cosciente con una mente, che sta cercando di raggiungere un obiettivo. Il comportamento non intenzionale si riferisce a movimenti nel mondo fisico che sono il risultato della "mera natura" e non delle intenzioni di un altro essere pensante.

- Le scienze naturali includono campi come la fisica, la chimica e la meteorologia. Esse studiano il mondo naturale e cercano di dedurre le "leggi della natura". Le scienze sociali includono campi quali la sociologia, la psicologia e l'economia. Studiano diversi aspetti del comportamento umano, comprese le nostre reciproche interazioni nella società.

- Le scienze naturali sviluppano teorie che cercano di prevedere il comportamento di oggetti inanimati con accuratezza sempre migliore. Godono di successo perché questi oggetti sembrano obbedire ad un insieme costante di regole abbastanza semplici e perché, in molti contesti, si possono eseguire esperimenti controllati. Nelle scienze sociali, inclusa l'economia, gli oggetti di studio hanno mente propria e gli esperimenti controllati sono molto più difficili da eseguire. Per sviluppare i principi economici, l'economista si basa sulla propria esperienza di azione intenzionale e ne deduce le implicazioni logiche. Sotto questo aspetto l'economia è più vicina alla geometria che alla fisica.

NUOVI TERMINI

Azione deliberata (o intenzionale): Una attività intrapresa per un motivo cosciente; comportamento che ha un obiettivo.

Economia Keynesiana: Una scuola di pensiero (ispirata a John Maynard Keynes) che indica i deficit di bilancio degli Stati come un modo per sollevare l'economia dalla recessione e ripristinare la piena occupazione.

Deficit di bilancio: L'importo che uno Stato deve prendere a prestito quando spende più di quanto incassi in tasse e altre fonti di entrate.

Economia Austriaca: Scuola di pensiero (ispirata da Carl Menger ed altri, che erano Austriaci) che attribuisce la colpa delle recessioni all'interferenza dei governi sull'economia, e raccomanda tagli delle tasse e delle spese per aiutare l'economia durante una recessione.

Deduzione Logica: Un ragionamento che parte da uno o più assiomi e procede passo passo per giungere ad una conclusione.

Assiomi: Le ipotesi di partenza, o fondamenti, in un sistema deduttivo. Ad esempio, il metodo per costruire una linea retta tra due punti potrebbe essere un assioma in un testo di geometria. Gli assiomi non sono dimostrati, ma si presumono essere veri per dimostrare altre affermazioni meno ovvie.

QUESITI DI STUDIO

1. Se qualcuno starnutisce quando gli viene scagliato del pepe in faccia, si tratta di azione deliberata?
2. L'"azione deliberata" include gli errori?
3. * *Cervello* e *Mente* sono termini intercambiabili?
4. Possiamo eseguire esperimenti controllati per verificare teorie economiche?
5. ** Classificheresti la Teoria del Disegno Intelligente (creazionismo scientifico) come scienza naturale o sociale?

LEZIONE 3

Concetti Economici Implicati dall'Azione

In questa lezione apprenderai:

- Perché solo gli individui, non le collettività, possono operare scelte.
- Come gli economisti usano le *preferenze* per spiegare le scelte individuali.
- Il modo corretto di pensare alle preferenze.

Introduzione

Nella lezione precedente abbiamo sottolineato la distinzione tra azione deliberata e comportamento non intenzionale. L'economia studia la prima; tutto in economia è in ultima analisi connesso al fatto che noi, come analisti esterni, attribuiamo *motivazioni coscienti* agli eventi che stiamo cercando di descrivere. Non possiamo neppure classificare un oggetto fisico come "denaro" – tantomeno dare una spiegazione del suo potere d'acquisto – se non "entriamo nella testa" delle persone che stanno passando in giro vari pezzi di questo oggetto (dopotutto, le persone trasmettono anche germi ma non li classifichiamo come denaro!).

L'economia è lo studio metodico, o scientifico, degli scambi. Uno scambio – nel senso in cui lo usiamo in questo libro – è decisamente un'azione deliberata. In questa lezione, elaboreremo alcune delle implicazioni logiche della nostra decisione di studiare gli scambi. Per ripetere il messaggio della lezione precedente, nota che non faremo un insieme di previsioni dalla nostra "teoria" secondo cui le persone si impegnano in scambi coscienti, per poi andare a verificare queste previsioni rispetto alle nostre osservazioni del mondo. No, vedrai che tutto ciò che stiamo realmente facendo in questa lezione è smontare la conoscenza che era già contenuta nella nozione stessa di "azione deliberata" in primo luogo. Se accetti l'affermazione che possiamo utilmente descrivere altre persone come impegnate in un comportamento di ricerca di obiettivi, allora capirai naturalmente le nostre

elaborazioni di quell'idea nella presente lezione. D'altra parte, se provassi ad applicare i concetti in questa lezione ad un processo puramente meccanico, come dei sassi che cadono da un dirupo, allora non avrebbe senso, perché semplicemente non si vede che utilità avrebbe spiegare il comportamento di una roccia come dovuto ad un'azione intenzionale.

Solo gli individui agiscono

Se noi economisti ci accingiamo a spiegare un evento riferendoci ad un'azione deliberata, questo ovviamente implica l'esistenza di *qualche individuo* che esegue l'azione. Dopo tutto, dire che un'intelligenza cosciente ha influenzato gli eventi, implica che ci deve essere qualche essere intelligente cui la coscienza *appartiene*.

Ora, non dobbiamo conoscere effettivamente l'identità precisa dell'individuo, per concludere che un individuo ha intrapreso un'azione intenzionale. Un detective può guardare una cucina intrisa di sangue e dire: "Qualcuno ha ucciso questa povera donna, quel coltello da macellaio non l'ha pugnalata per uno strano incidente". L'investigatore può così spiegare la disposizione fisica della cucina, supponendo che qualche altro individuo intelligente abbia scelto consapevolmente di agire per uccidere la vittima. Questa è un'ipotesi perfettamente valida, anche se il detective (per il momento) non sa nient'altro del vero assassino. Ma *sa* che l'assassino aveva un obiettivo in mente. A prescindere da quali possano essere le circostanze attenuanti, nessuno gli crederà se dice: "Certo, impugnavo il coltello quando è successo ma, credetemi, è stato un incidente ".

Per essere sicuri che tu comprenda veramente il concetto, notiamo che l'"individuo" dietro un'azione non deve necessariamente essere un essere umano. C'è una moltitudine di persone le quali affermano che la migliore spiegazione per quello che è successo loro è che sono stati rapiti dagli alieni e sottoposti ad ogni tipo di spiacevole esperienza sensoriale. Ancora una volta, la nostra regola rimane valida: queste persone non stanno incolpando la "natura" per quello che è successo, stanno invece dicendo che degli esseri intelligenti hanno influenzato gli eventi. Per qualsiasi ragione, gli alieni avevano l'obiettivo di esaminare quel poveraccio mentre tornava a casa col suo pick-up una notte buia ed hanno agito in base a quel desiderio. Per un esempio diverso, una persona religiosa potrebbe interpretare l'improvvisa remissione di un cancro come dovuta all'intervento di Dio. In questo caso, anche questa persona sta spiegando gli eventi nel mondo fisico facendo riferimento all'azione intenzionale di un individuo intelligente, uno che in questo caso non possiede un corpo fisico.

Quando decidiamo di interpretare un evento come un'azione deliberata, presupponiamo necessariamente che ci debba essere un individuo intelligente che compie l'azione (non può esserci un'azione senza un attore). Quindi, la connessione tra un'azione e un attore è una connessione logica, derivante dal concetto stesso di "azione deliberata". Ora, nella pratica, il nostro tentativo di *collegare* un'azione specifica con un attore specifico si basa su qualcosa in più della semplice logica. Ad esempio, quando il detective decide

"questo è un omicidio", sta logicamente implicando che ci deve essere stato (almeno) un assassino. Ma potrebbe usare test del DNA difettosi e finire per arrestare la persona sbagliata. Quindi, come vediamo, c'è più di una deduzione logica coinvolta, quando si cerca di arrestare il vero assassino. Ma il punto importante per i nostri scopi è che la decisione del detective di classificare una cucina insanguinata *come scena del crimine* significa necessariamente che ci deve essere un assassino (o degli assassini). Ma passare da questa conclusione logica al passo successivo di identificare una persona in particolare quale assassino richiede qualcosa di più della semplice logica.

Per chiarire le sottili interconnessioni del ragionamento logico ed empirico, possiamo considerare un esempio più fantasioso. Supponiamo che uno psichiatra possa vedere la mano sinistra di una sua paziente che afferra una penna e inizia a spargere inchiostro su un assegno. Lo psichiatra classifica questo come un'azione deliberata, e quindi *logicamente* deve anche credere che ci sia qualche individuo cosciente che esegue questa azione. Tuttavia, lo psichiatra potrebbe pensare: "È la mia dolce paziente Sally che mi paga per i servizi di questa settimana per l'aiuto che le fornisco per la sua sindrome da sdoppiamento della personalità", quando in realtà è l'alter ego di Sally, Snippy, che non sta per niente compilando l'assegno ma invece sta scrivendo "SEI TROPPO FICCANASO!!" sulla carta prima di consegnargliela. In questo esempio, dobbiamo ancora tenere a mente i limiti della deduzione logica. Una volta che lo psichiatra decide di interpretare i movimenti della mano e della penna come *un'azione deliberata* – al contrario di un semplice riflesso – allora deve logicamente concludere che c'è un essere intelligente con una motivazione che muove la penna per raggiungere un qualche obiettivo. Tuttavia, se lo psichiatra salta alla conclusione che l'essere intelligente è la personalità che conosce come "Sally" che sta muovendo la penna per compensarlo dei suoi servizi, allora lo psichiatra sta andando oltre la portata della deduzione logica, e potrebbe sbagliarsi.

Come questi esempi illustrano, nella vita di tutti i giorni facciamo molto di più che affidarci semplicemente a deduzioni logiche una volta che decidiamo di interpretare un evento come un'azione deliberata. Usiamo ogni sorta di evidenza empirica per affinare la nostra comprensione di ciò che abbiamo osservato. Ma la teoria economica si concentra sulla conoscenza che possiamo dedurre semplicemente dal fatto dell'azione deliberata stessa, senza l'altra evidenza empirica che in un caso specifico può o meno condurci ad una spiegazione più completa.

A parte casi strani come personalità multiple o controllo ipnotico, in generale associamo ogni corpo umano ad una mente specifica (e viceversa). Quindi, quando vediamo il corpo fisico associato a "Bill" che si scola una lattina di bibita, descriviamo ciò naturalmente dicendo: "Bill aveva sete, quindi ha deciso di bere qualcosa". Anche se di solito non ci soffermiamo a rifletterci, quando parliamo in questo modo ci riferiamo ad una volontà intangibile e cosciente chiamata "Bill" che cerca di farsi strada influenzando i componenti dell'insieme di cellule che etichettiamo "Il corpo di Bill".

Ancora una volta stiamo rispolverando questioni filosofiche profonde, che vanno ben oltre lo scopo di un libro sui principi di economia. In questa sezione, dobbiamo solo fissare un altro punto: poiché un'azione intenzionale è associata ad un singolo individuo (cioè l'attore), significa che quando un economista cerca di spiegare un evento facendo

riferimento ad azioni deliberate, alla fine deve scomporlo nelle motivazioni o negli obiettivi degli individui coinvolti. Questa affermazione sembra ovvia, ma è sorprendente come le persone – anche rispettati scienziati sociali – ignorino la regola.

Per esempio, uno storico potrebbe scrivere: "Nel 1941 il Giappone attaccò gli Stati Uniti". A rigor di termini, questo non ha senso. Il "Giappone" non è un individuo e quindi non può intraprendere azioni deliberate (come bombardare Pearl Harbor). Singoli *piloti giapponesi* pilotarono aerei ed attaccarono navi appartenenti alla Marina degli Stati Uniti. L'affermazione "Stalin occupò la Germania dell'Est" è almeno sensata (dato che Stalin è un individuo), ma è comunque fuorviante se interpretata letteralmente. *In realtà* quello che è successo è che Joseph Stalin diede ordini ai suoi subordinati, che a loro volta li trasmisero ai *loro* subordinati e così via, in modo tale che moltissimi soldati *scelsero di obbedire* a quegli ordini e compirono azioni deliberate che portarono ad una nuova (e spaventosa) situazione politica per la gente che viveva nella Germania dell'Est.

In molti casi questo uso superficiale del linguaggio può andare bene: non c'è pericolo di confusione quando un appassionato di sport urla dal suo cubicolo dell'ufficio, "Il Chicago ha appena fatto un goal per pareggiare la partita!". Tutti sanno che cosa intende con questa affermazione; nessuno sarà indotto a credere erroneamente che in qualche modo un luogo geografico senza vita sia riuscito a scartare uomini corpulenti abbastanza a lungo da spingere una palla tra due pali.

Solo gli Individui Agiscono

La prima verità che si scopre sull'azione umana è che *essa può essere intrapresa solo da "attori" individuali*. Solo gli individui hanno dei fini e possono agire per raggiungerli. Non esistono fini o azioni di "gruppi", "collettivi" o "Stati", che non si svolgano come azioni da parte di vari individui specifici. Le "società" o i "gruppi" non hanno un'esistenza indipendente a parte le azioni dei loro singoli membri. Perciò, dire che gli "Stati" agiscono è puramente una metafora: in realtà, alcuni individui sono in una certa relazione con altri individui ed agiscono in un modo che essi stessi e gli altri individui riconoscono come "statale".

—Murray Rothbard, Man, Economy, and State
(Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 2004), pp. 2–3

Tuttavia, in molti altri casi l' uso superficiale del linguaggio è molto pericoloso e porta a trarre conclusioni sbagliate sul mondo. Ad esempio, molte persone sosterrebbero la seguente affermazione: "Caspita, il nostro Stato è veramente incompetente e stupido! Da un lato sussidia gli agricoltori per coltivare tabacco, dall'altro paga le agenzie pubblicitarie per sviluppare campagne antifumo. Si decida!"

In realtà, non esiste "lo Stato" che abbia una mente propria e possa compiere azioni mirate. Ci sono invece individui – politici, giudici, burocrati, ecc. – appartenenti allo Stato

che godono di speciali privilegi a causa del loro status. Diverse combinazioni di (alcuni di) questi individui prendono decisioni consapevoli per indirizzare i proventi delle tasse verso coltivatori di tabacco e verso campagne contro il fumo. L'approccio semplicistico alla visione di questi programmi come azioni intraprese dallo "Stato" non è soltanto tecnicamente impreciso, ma è anche pericolosamente fuorviante. Dopo avere letto le lezioni di questo libro, ti renderai conto che ci sono ragioni perfettamente sensate per le azioni dei funzionari di Stato. Le loro azioni spesso non hanno alcun senso quando confrontate con le giustificazioni ufficiali fornite per tali azioni, ma c'è una semplice spiegazione anche per questo: i funzionari governativi mentono abitualmente (si noti che mentire è di per sé un'azione deliberata).

Gli Individui hanno Preferenze

Al di là della ovvia considerazione che un'azione necessita di un attore, possiamo trarre ulteriori deduzioni. Quando diciamo che un individuo compie *un'azione deliberata*, intendiamo che ha uno scopo o un obiettivo in mente. Ricorda, non diciamo che la palla da baseball "vuole ricadere a terra". Diremmo invece: "Il pilota ha fatto atterrare l'elicottero perché doveva andare in bagno".

Quindi vediamo che quando discutiamo di azioni deliberate ed intenzionali da parte di altri, stiamo implicitamente dicendo che essi hanno opinioni o desideri su come dovrebbero svolgersi le cose nel mondo. In economia, usiamo la parola **preferenze** per descrivere questi sentimenti; le persone agiscono nel modo in cui agiscono perché *preferiscono* che le cose nel mondo si svolgano in un modo piuttosto che in un altro. Ad esempio, quando diciamo: "Bill ha bevuto una bibita perché aveva sete", stiamo *anche* automaticamente dicendo (anche se non pronunciamo le parole),". . . e Bill *preferisce* non avere sete." Dopo tutto, non avrebbe molto senso dire: "Bill ha bevuto una bibita perché due più due fa quattro". Il motivo per cui ha senso dire "Bill ha bevuto una bibita perché aveva sete" è che possiamo leggere tra le righe, per così dire, e completare l'affermazione non pronunciata che Bill non è soddisfatto della sua condizione di avere sete.

Come forse avrai notato, c'è un'altra verità non detta che è racchiusa nella nostra semplice affermazione su Bill che trangugia la bibita. Quando noi decidiamo di classificare il suo comportamento come un'azione deliberata, stiamo anche decidendo che Bill debba *egli stesso credere* che bere la bibita possa alleviare la sete. Dopo tutto, se una cassa di bibite cascasse da un aereo in un villaggio primitivo, le persone che la scoprissero potrebbero non avere idea che perforare le lattine e versare il liquido scuro in bocca allevierebbe la sgradevole sensazione di sete (e certo non si renderebbero conto di quanto farebbe loro marcire i denti). Invece, potrebbero considerare le lattine come sacre (dal momento che sono cadute da un gigantesco oggetto volante che non avevano mai visto prima), o i loro musicisti potrebbero incorporarle in altri forme di azione intenzionale, che non hanno nulla a che fare con la sete.

È importante comprendere che le convinzioni di una persona possono essere *sbagliate* e, tuttavia, comunque motivare un'azione deliberata. Ad esempio, se tornassimo indietro nel tempo e osservassimo i medici del 1800 applicare sanguisughe sui pazienti,

diremmo: "Lo fanno apposta, perché *preferiscono* che i pazienti siano sani piuttosto che malati, e perché *credono* che il salasso sia un trattamento efficace". D'altra parte, qualcuno dotato di una conoscenza medica più accurata, potrebbe applicare sanguisughe su un suo nemico perché *preferisce* che questo sia debole e crede che aspirarne il sangue raggiungerà questo fine. [1]

Svilupperemo il punto più compiutamente nella prossima lezione ma qui menzioniamo che le persone usano parti del mondo per raggiungere i propri obiettivi. I filosofi descrivono ciò dicendo che le persone usano *mezzi* per raggiungere i propri *fini*. Gli economisti descrivono la stessa cosa dicendo che le persone utilizzano **beni** e **servizi** per soddisfare le proprie preferenze.

Le Preferenze Sono Soggettive

Poiché le preferenze sono legate a specifici individui, diciamo che le preferenze sono **soggettive**. Più in generale, la differenza tra un'affermazione soggettiva ed una oggettiva è analoga alla differenza tra un'opinione ed un fatto. Ha senso dire: "Mary preferisce il gelato alla vaniglia a quello al cioccolato, ma John preferisce il gelato al cioccolato a quello alla vaniglia". Queste due affermazioni sono perfettamente compatibili, perché le preferenze (in questo caso, preferenze per i gusti di gelato) sono soggettive e possono differire da persona a persona.

Di contro, *non* ha senso dire: "Il gelato ha 300 calorie per Mary, ma 280 per John". Il numero di calorie in una porzione di gelato è un dato oggettivo: non può differire da persona a persona. Mary e John potrebbero essere tra loro in disaccordo su quante calorie il gelato abbia ma, in quel caso, almeno uno di loro semplicemente si sbaglia. Tuttavia, entrambi potrebbero avere contemporaneamente "ragione" quando Mary dice: "La vaniglia è più buona del cioccolato", mentre John dice il contrario. Per ripetere, Mary e John possono non essere d'accordo su quale gusto di gelato sia più buono – senza che né l'uno né l'altro si sbagli – perché le preferenze sono soggettive. Non esiste un "nocciolo della questione" riguardo a quale gelato sia più buono, nel modo in cui decisamente esiste invece un modo oggettivo per dimostrare quante calorie ci sono in una porzione.

Attenzione! Molti critici di economia – sia della "sinistra" progressista che della "destra" religiosa – fraintendono completamente ciò che gli economisti intendono dicendo che le preferenze sono soggettive. Questi critici pensano che gli economisti appoggino in qualche modo il relativismo morale, o che sostengano che nessuno può giudicare le azioni di qualcun altro. Ma queste affermazioni sono infondate, perché gli economisti non dicono affatto queste cose!

[1] Esistono, a quanto pare, rari casi in cui anche i medici moderni prescriverebbero il salasso come un trattamento efficace ma, chiaramente, la pratica antica non era, in generale, utile per il paziente.

Ricorda che stiamo semplicemente tracciando le implicazioni logiche della nostra decisione di classificare il comportamento osservato come azione deliberata. Se vediamo Mary che va al banco e sceglie il gelato alla vaniglia, mentre vediamo John andare al banco e ordinare il cioccolato, non arriviamo da nessuna parte nella nostra comprensione se non ci rendiamo conto che Mary e John hanno *gusti diversi* a proposito di gelato. Come vedremo più chiaramente nella Lezione 6, l'unico modo soddisfacente per spiegare i prezzi di mercato è innanzitutto di riconoscere che le preferenze sono soggettive. Questo riconoscimento non *giustifica* in alcun modo le preferenze di particolari individui.

Per esempio, un economista non potrebbe in alcun modo spiegare il prezzo del tabacco senza prendere atto che alcune persone preferiscono spendere i propri soldi in sigarette piuttosto che in altri prodotti. Una volta che l'economista ha affermato questo fatto può quindi – con perfetta coerenza – mettere in castigo suo figlio adolescente quando lo sorprende a fumare in garage con i suoi amici teppisti. Se ancora non vedi la distinzione tra analisi professionale e convinzioni personali, dimentica l'economia e considera un profilatore criminale dell'FBI. Per catturare un serial killer, il profilatore deve "pensare come l'assassino" e cercare di capire quali desideri stiano inducendo l'assassino ad agire come agisce. Ovviamente questa analisi non significa che il profilatore sia neutrale rispetto alle azioni che l'assassino compie, o che l'omicidio "sia una scelta personale".

Per riassumere: quando le persone intraprendono azioni deliberate, sono motivate da desideri che non sono necessariamente identici da persona a persona. Per spiegare gli scambi, gli economisti devono riconoscere che le preferenze sono soggettive.

Le Preferenze Sono una Classifica, Non una Misurazione che Utilizza Numeri

Poiché le preferenze sono legate agli scambi di una persona, tali preferenze possono solo indicare una *classifica* degli obiettivi. Quando Mary sceglie il gelato alla vaniglia rispetto al cioccolato, questa azione deliberata indica soltanto che lei preferisce la vaniglia. Non possiamo determinare "quanto" Mary preferisca la vaniglia al cioccolato; in effetti, tale affermazione non ha neppure senso in termini di stretta logica economica.

Nella conversazione di tutti i giorni, sappiamo tutti cosa significa dire che "Mary preferisce *decisamente* la vaniglia al cioccolato, ma sua sorella Jane preferisce solo *leggermente* la vaniglia al cioccolato". Ma è importante che tu comprenda che questo tipo di conversazione non ha senso per le *preferenze* che usiamo nel ragionamento economico. [2]

[2] Non stiamo affermando che le persone usino il linguaggio in modo superficiale nella conversazione quotidiana, stiamo semplicemente sottolineando come il termine *preferenze* abbia un significato molto preciso in economia. Per analogia, anche in fisica il termine *lavoro* ha un significato molto preciso, scientifico, e non si sovrappone esattamente all'uso quotidiano del termine *lavoro* nelle conversazioni.

Dopo tutto, che significato ha realmente, dal punto di vista della pura logica economica, dire che Mary preferisce la vaniglia al cioccolato? Significa solo che, di fronte alla scelta tra i due gusti, Mary sceglierebbe la vaniglia. Ma è la stessa cosa che possiamo dire di sua sorella Jane, i cui amici confermerebbero che ha solo una "leggera" preferenza per la vaniglia. Anche Jane, di fronte alla scelta, preferirebbe la vaniglia al cioccolato. Quindi, in termini di deduzioni logiche che possiamo fare sulla base delle azioni deliberate di una persona, tutto ciò che possiamo affermare come economisti è che entrambe le ragazze mostrano una preferenza per la vaniglia rispetto al cioccolato.

Possiamo spingere oltre questo modo di pensare, per condurre in porto la lezione. Anche se Jane annuncia: "Preferisco solo *a malapena* la vaniglia al cioccolato!" ciò non darebbe ad un economista la capacità di concludere che la sua preferenza per la vaniglia è "meno intensa" di quella di Mary. No, permetterebbe semplicemente all'economista di concludere che Jane ha preferito declamare quella particolare frase, invece di declamare qualcos'altro o tenere la bocca chiusa. Ricorda, stiamo utilizzando la nozione di preferenze soggettive di una persona per spiegare le *azioni* concrete che la persona intraprende. Se qualcuno pronuncia un'affermazione, ciò informa gli economisti sulle preferenze di quella persona, va bene, ma solo perché l'enunciazione stessa è un'azione deliberata![3]

Per aiutarti a ricordare i punti di questa lezione, considera l'analogia *dell'amicizia*. Ad esempio, Sally potrebbe avere tre amici, e quindi potremmo dire che prova sentimenti di amicizia per ognuno di loro. Possiamo spingerci oltre e chiedere a Sally di *classificare in ordine* i suoi amici. Potrebbe dire che Bill è il suo migliore amico, che Mary è la sua seconda migliore amica e che Joe è il suo terzo migliore amico. Questo discorso ha perfettamente senso.

Ma cosa succederebbe se chiedessimo a Sally quanto migliore Bill sia, come amico, rispetto a Mary? Ora le cose cominciano ad apparire un po' strane. E se le chiedessimo: "Bill è più tuo amico di Joe di almeno il 30%?" allora saremmo nel regno dell'assurdo. La morale di questa storia è che può avere senso classificare gli amici, ma in ogni caso continua a non esistere una oggettiva "unità di misura dell'amicizia" che, dietro le quinte, determini la nostra classifica.

Lo stesso vale per le preferenze in generale, almeno per come le usiamo in economia. Come imparerai nelle prossime lezioni, per comprendere e descrivere gli scambi, dobbiamo presumere che le persone abbiano una *classifica* di obiettivi o fini. Le persone intraprendono azioni per soddisfare le proprie preferenze più importanti o per raggiungere i loro obiettivi più elevati. *Non* dobbiamo dire che le persone hanno una "funzione matematica di utilità" che cercano di massimizzare, anche se questi discorsi sono all'ordine del giorno in altri libri di testo di economia. Questo approccio alternativo è utile solo per fornire risposte specifiche a problemi numerici artificiosi, in realtà non migliora la comprensione del processo di scambio. Addirittura, l'uso di funzioni matematiche di utilità

[3] A questo punto del libro questi esempi possono sembrare noiosi, ma è importante che tu comprenda la questione adesso, prima di spiegare come si formano i prezzi nelle lezioni successive.

è molto dannoso quando si imparano i principi economici di base, perché spesso fa dimenticare allo studente da dove provenga in primo luogo la nozione di *preferenza*.

Una Visione Alternativa

Anche gli economisti professionisti non sempre prestano attenzione al principio che le preferenze sono una classifica, non una misurazione. Ad esempio, gli economisti spesso usano il termine **utilità** per descrivere quanto piacere o soddisfazione una persona tragga da una particolare situazione. Pertanto, costoro potrebbero descrivere il nostro scenario dicendo: "Mary ha scelto il gelato alla vaniglia perché le ha dato *più utilità* di quanta gliene avrebbe data il gelato al cioccolato".

Fino a qui tutto bene. Ma poi molti libri di testo di economia si spingono oltre ed iniziano ad assegnare numeri per misurare *quanta utilità*, in modo che (diciamo) Mary riceverebbe "utilità 55" dalla vaniglia ma solo "utilità 34" dal cioccolato, e quindi per "massimizzare l'utilità" ovviamente sceglierebbe la vaniglia. Se stai seguendo un corso di laurea, il testo spiegherà che le " utilità" non esistono realmente, nel modo in cui i "kilogrammi" sono un'unità oggettiva di peso ed i "metri" sono un'unità oggettiva di lunghezza. Invece, spiegherà il testo di laurea, gli economisti possono utilizzare “funzioni matematiche di utilità” proprio come comoda scorciatoia per descrivere la classifica delle preferenze. Quindi, quando la funzione assegna " utilità 55" ad una coppa di gelato alla vaniglia ma solo " utilità 34" al cioccolato, tutto quello che ciò realmente significa è che Mary sceglierebbe il primo rispetto al secondo. La funzione di utilità avrebbe potuto benissimo assegnare “utilità 18.7” alla vaniglia e “utilità 2.3” al cioccolato; l'importante è che Mary si comporti “come se” stesse massimizzando questa arbitraria funzione matematica.

In questo libro, non utilizzeremo la terminologia delle "utilità", che crea confusione, e non eseguiremo calcoli con "funzioni di utilità" come fanno altri libri di testo di economia. Queste pratiche, benché comuni, sono pericolose perché possono fuorviarti ed indurti a pensare che stiamo misurando la quantità di soddisfazione psichica che un individuo trae da particolari azioni.

Può anche darsi che un giorno i neuroscienziati trovino una modalità oggettiva per quantificare vari gradi di felicità, tanto da poter descrivere coerentemente Mary come "tre volte più soddisfatta" di Bill. Ma anche se ciò accadesse, il nostro punto qui rimane lo stesso: nel campo dell'economia, quei discorsi sono privi di senso. In economia, usiamo termini quali "preferenze" come modo per spiegare o descrivere le azioni deliberate di individui. Quando qualcuno sceglie una cosa piuttosto che un'altra, tutto quello che possiamo concludere è che la persona ha preferito l'oggetto scelto all’oggetto scartato. Psicologi o neuroscienziati (o anche il comune buon senso) potrebbero meglio spiegare l’evento, ma la logica economica di per sé non può andare oltre. L'economista non pretende di avere tutte le risposte; tutt’altro! L'economista è in realtà umile nell’ammettere i limiti di ciò che il ragionamento economico può dire su un dato evento. Nella lezione 6, vedremo come le classifiche di preferenza soggettive interagiscano per determinare prezzi di mercato oggettivi. A quel punto, capirai meglio perché stiamo sottolineando questi punti in questa lezione.

Le Preferenze di Individui Diversi Non Possono Essere Combinate

Se le preferenze sono soggettive per ciascun individuo e non possono nemmeno essere misurate o quantificate per ogni individuo allora, ovviamente, non potrebbe avere alcun senso cercare di combinare o aggregare le preferenze individuali in preferenze "sociali". Sfortunatamente, anche gli economisti professionisti spesso si cimentano proprio in questo genere di ragionamento. Molte persone giustificano (o cercano di giustificare) la **tassazione progressiva del reddito**, ad esempio, affermando che "un dollaro significa più per un povero che per un ricco". L'idea è che sottrarre un milione di dollari a Bill Gates non ridurrebbe molto la sua utilità, mentre distribuire 1.000 dollari a mille diversi senzatetto incrementerebbe notevolmente l'utilità di ciascuno di essi. Pertanto, il tipico ragionamento sostiene, l'utilità totale o "sociale" è stata incrementata dalla redistribuzione di parte del patrimonio di Bill Gates.

Nella Lezione 18 esamineremo le conseguenze della tassazione progressiva sul reddito. Per ora, segnaliamo che la sua tipica giustificazione è assurda. Non si possono sommare diverse quantità di utilità di varie persone. Infatti, se si usa il termine alternativo *preferenze*, sarà più evidente il motivo per cui combinare quelle di persone diverse è un'impresa impossibile. Ha senso chiedersi, "Qual è il peso totale della popolazione?" o "Qual è l'età media della popolazione?". Non ha senso chiedersi, "Quali sono le preferenze totali della popolazione?" o "Qual è la quantità media di utilità pro-capite?".

Per essere certi di capire quanto sia assurdo (tentare di) eseguire operazioni aritmetiche sulle classifiche delle preferenze di persone diverse, passiamo ancora una volta all'analogia dell'amicizia. Supponiamo che Sally e Larry abbiano le seguenti "classifiche di amicizia":

Classifiche di Amicizia

Sally	**Larry**
1° (migliore): Bill	1° (migliore): Joe
2°: Mary	2°: Bill
3°: Joe	3°: (nessuno)
4°: Tom	4°: (nessuno)
5°: Adrian	5°: (nessuno)

Prima di continuare, assicurati di comprendere la tabella: Sally ha cinque amici in totale. Il suo migliore amico è Bill, la sua seconda migliore amica è Mary e così via. Larry, invece, ha solo due amici. Il suo migliore amico è Joe, e Bill è il suo secondo migliore amico. Nota che anche tra i loro amici condivisi, Sally e Larry non hanno lo stesso ordine di classifica. Sally pensa che Bill sia un amico migliore di Joe, mentre Larry pensa che Joe sia un amico migliore di Bill. Non c'è niente di strano in questo, perché le preferenze sono soggettive.[4]

Ora supponi che a scuola arrivi un preside ficcanaso e dica: "È terribile! Il povero Larry non ha tanti amici come la famosa Sally! Ho un'ottima idea per rendere le cose più giuste. Scriverò un biglietto con la calligrafia di Sally che dice 'Puzzi!' e lo metterò nella borsa del pranzo di Adrian. Così scoppierà una grande lite tra Adrian e Sally e quindi non sarà più suo amico. Poi farò in modo che Adrian si sieda vicino a Larry sullo scuolabus. E alla fine diventeranno amici. Non posso prevedere se Adrian diventerà il primo, il secondo o il terzo migliore amico di Larry ma, ad ogni modo, verrà classificato più in alto come amico di Larry di quanto lo fosse come amico di Sally. Con la mia benevola intercessione, avrò incrementato l'amicizia totale tra i bambini".

Ovviamente questa storiella è piuttosto sciocca. Ma abbiamo usato una storia stupida per dimostrare la stupidità di cercare di sommare preferenze soggettive, individuali. Mi auguro che ora si riesca a capire che cercare di accrescere "l'utilità sociale" prendendo denaro da un ricco e dandolo ad un povero, è semplicemente assurdo. Forse i sostenitori della tassazione progressiva possono giustificarla per altri motivi, ma appellarsi al concetto economico di preferenze (o utilità) non funziona.

[4] Per spiegare la differenza nelle classifiche di amicizia, non dobbiamo neppure presumere che Joe e Bill si comportino diversamente a seconda che siano con Sally o Larry. Anche se Joe e Bill sono entrambi "la stessa persona" sia che escano con Sally che con Larry, è comunque perfettamente sensato che vengano classificati in modo diverso perché - hai indovinato - le preferenze sono soggettive. Magari Joe fa sempre dei rumori volgari con l'ascella, e Sally lo trova disgustoso mentre Larry pensa che sia esilarante.

Riepilogo della lezione

- Una volta che decidiamo di classificare determinati eventi come azioni deliberate, possiamo fare ulteriori deduzioni logiche. Ad esempio, per ogni azione deve esserci un *attore*, una persona intelligente che ha compiuto l'azione. Sebbene le persone possano agire in combinazione tra loro, ogni particolare azione viene eseguita solo da una persona.

- Noi interpretiamo l'azione di qualcuno dicendo che ha delle preferenze. Queste rappresentano gli obiettivi che una persona cerca di raggiungere attraverso le azioni.

- Gli economisti affermano che le preferenze sono soggettive, nel senso che sono uniche per ogni persona. Definire le preferenze soggettive non le giustifica e non le applaude: semplicemente riconosce che le persone hanno gusti diversi.

NUOVI TERMINI

Preferenze: Gli obiettivi o i desideri di un individuo. Gli economisti interpretano le azioni di una persona come tentativi di soddisfare le proprie preferenze.

Beni: Oggetti fisici scarsi cui un individuo attribuisce valore perché gli permettono di soddisfare le proprie preferenze.

Servizi: L'esecuzione di un compito da parte di una persona cui un'altra persona attribuisce valore perché permette di soddisfare preferenze. I servizi sono i beni che le persone creano attraverso la propria forza lavoro.

Soggettivo: Unico per ogni individuo; "agli occhi dell'osservatore".

Utilità: Un termine comune nei testi di economia per descrivere quanto valore una persona derivi da un bene o da un servizio.

Tassazione progressiva sul reddito: Un sistema che tassa gli individui o le imprese con tassi crescenti basati sul livello di reddito.

QUESITI DI STUDIO

1. Perché è discutibile dire: "La Germania ha attaccato la Francia"?

2. Perché affermazioni sull'azione di un uomo (implicitamente) coinvolgono anche le sue convinzioni?

3. L'azione deliberata può essere basata su una convinzione errata? Fai degli esempi.

4. Che cosa significa quando gli economisti dicono che le preferenze sono soggettive?

5. L'economia afferma che non dovresti donare denaro in beneficienza?

LEZIONE 4

L'Economia di Robinson Crusoe

In questa lezione apprenderai:

- Come anche l'economia di un singolo illustri concetti e categorie economiche.
- L'importanza di risparmio ed investimento.
- Come gli economisti spiegano le scelte individuali.

Introduzione

Nelle prime tre lezioni hai imparato che l'economia è lo studio degli scambi, ed hai anche appreso che la decisione apparentemente semplice di classificare i comportamenti umani come "azione deliberata" porta a molte intuizioni che ci aiuteranno a spiegare come operano le moderne economie di mercato. Nella parte II di questo libro, inizieremo la nostra analisi completa di un'economia di mercato con acquirenti e venditori che utilizzano denaro nelle loro transazioni. È questo che probabilmente la maggior parte delle persone pensa dovrebbe fare un libro di economia!

Tuttavia, prima di addentrarsi in profondità nella presente lezione, l'ultima della nostra sezione "Fondamenti", schematizzeremo alcune delle verità economiche fondamentali che si applicano anche nel caso molto semplice di una singola persona su un'isola remota. C'è un numero sorprendente di conclusioni che possiamo trarre anche in questo caso estremamente limitato.

Negli anni, molti critici hanno deriso questa cosiddetta "economia di Robinson Crusoe", dal nome del marinaio naufrago nel famoso romanzo di Daniel Defoe.[1] Ovviamente, non stiamo sostenendo che una persona isolata rappresenti una descrizione accurata di una moderna economia. Piuttosto, stiamo dicendo che *prima di poter analizzare*

[1] I lettori moderni potrebbero identificarsi di più col personaggio di Tom Hanks nel film Cast Away del 2000.

un'economia composta da miliardi di persone che interagiscono, dovremmo cominciare con solo *una* persona ed assicurarci di capire cosa consente *a questa* di sostenersi.

Come vedrai, in questa lezione stiamo sviluppando principi *generali* sulle azioni deliberate di un individuo a fronte della scarsità. Questi principi generali rimarranno validi anche quando Crusoe viene salvato e restituito alla civiltà. Ma, per evitare di sovraccaricare gli studenti al primo passaggio, qui stiamo iniziando col caso più semplice in cui Crusoe è (inizialmente) tutto solo e deve agire per migliorare la sua situazione, date le circostanze in cui si trova.

Crusoe Crea Beni con i Suoi Poteri Mentali

Tutto solo sulla sua isola tropicale, Crusoe si rende presto conto di non gradire il modo in cui le cose si stanno sviluppando. Il suo stomaco inizia a brontolare, ha la gola secca e pruriginosa e non trova alcun riparo naturale dalle terribili tempeste che di tanto in tanto si abbattono sull'isola. Piuttosto che rassegnarsi al suo destino, Crusoe decide di *agire* per alterare lo svolgersi della storia, in modo che gli eventi accadano in modo a lui più congeniale.

Prima di poter prendere una decisione sensata su come procedere, Crusoe deve anzitutto vedere di che cosa dispone. Sale in cima ad una collina ed osserva l'isola. Crusoe nota che ci sono svariati alberi di cocco, come anche alcuni piccoli torrenti di acqua corrente in lontananza. Ci sono diverse rocce di varie dimensioni, oltre a robuste liane. La mente di Crusoe comincia a ronzare per decidere cosa fare prima di tutto.

A questo punto possiamo fermarci e descrivere la situazione in termini di concetti economici. Probabilmente ti sei reso conto, con Crusoe, del perché i particolari elementi menzionati nel paragrafo precedente fossero *rilevanti* nella sua situazione e perché, se ti fossi trovato al posto di Crusoe, avresti considerato gli stessi fatti. In gergo economico, Crusoe ha inventariato i *beni* a sua disposizione. Vale a dire, ha valutato da sé le scorte di oggetti fisici disponibili per suo utilizzo che evidenziavano *scarsità*.

Dopo tutto, Crusoe poteva anche affermare con certezza: "Hmm… quest'isola è soggetta all'attrazione gravitazionale terrestre, il che significa che non finirò alla deriva nello spazio morendo di freddo. C'è abbondante scorta di ossigeno, il che significa che non finirò per soffocare. E la presenza di un'atmosfera facilita la trasmissione delle onde sonore, così posso sentire una tempesta che si avvicina". Anche questi attributi dell'isola sono estremamente utili a Crusoe e contribuiscono al raggiungimento dei suoi obiettivi. Ma Crusoe non si concentra su questi quando formula i suoi piani, perché non sono *scarsi*. Crusoe non ha bisogno di **economizzare** queste condizioni generali di fondo allo stesso modo in cui ha bisogno di esercitare una gestione su noci di cocco, liane, ecc.

Il segno distintivo della scarsità è che implica *compromessi*. Fino a quando non trovi un'altra fonte di cibo (come il pesce quando avrà costruito alcuni strumenti), Crusoe deve accertarsi di non mangiare le sue noci di cocco troppo rapidamente. E certamente non di non bruciare delle palme da cocco solo per divertirsi. Se decide di usare dei sassi per costruire un rifugio, Crusoe non può contemporaneamente utilizzare quegli stessi sassi per accendere il fuoco. Ed anche se la provvista di liane è onnipresente, comunque Crusoe deve essere parsimonioso quando le taglia per fare una rete da pesca, perché gli serve *tempo* per addentrarsi più a fondo nella giungla a cercarne altre.

Come dimostrano tutti questi esempi, Crusoe deve *analizzare a fondo le conseguenze delle proprie azioni* quando i suoi piani coinvolgono sassi, liane, noci di cocco e così via. Poiché questi elementi sono scarsi, Crusoe potrebbe in seguito *rimpiangere* di avere influito su di essi, perché ciò potrebbe compromettere la sua capacità di soddisfare obiettivi in futuro. Gli elementi che una persona può utilizzare per raggiungere i propri obiettivi e che potrebbero consentirle di raggiungere ancora più obiettivi se ce ne fosse maggiore disponibilità, sono chiamati beni. Al contrario, condizioni di fondo come la gravità e l'ossigeno non sono (tipicamente) beni in senso economico, perché nessuna azione intrapresa da Crusoe li renderebbe meno utili al raggiungimento dei suoi obiettivi. Crusoe non ha necessità di preoccuparsi di scattare troppo velocemente e quindi di "consumare tutto l'ossigeno" e non deve affrontare compromessi nello sfruttare la gravità quando abbatte le noci di cocco con un lungo bastone.[2] Inoltre, non c'è alcun obiettivo che Crusoe potrebbe raggiungere solo avendo "più ossigeno" o "più gravità". Quindi, sebbene l'ossigeno e la gravità siano necessari per la sua stessa vita, Crusoe non deve economizzarne l'utilizzo, di conseguenza essi non sono classificati come beni economici.

È importante rendersi conto che un oggetto diventa un bene quando una persona lo incorpora nei suoi piani. Una noce di cocco sull'isola tropicale non è un bene per le sue caratteristiche fisiche di per sé ma, piuttosto, perché (a) può servire ad alleviare la fame, (b) Crusoe preferisce non sentirsi affamato, e (c) Crusoe è *consapevole* del punto (a). Se Crusoe ignorasse il fatto che le noci di cocco sono commestibili, allora potrebbe non considerarle come beni. Per fare un esempio diverso, alcune piante sull'isola potrebbero avere proprietà medicali, ma se Crusoe non lo sa, allora tali piante non raggiungeranno lo status di beni economici.

[2] Se Crusoe brucia il bastone per innescare il fuoco allora non potrà usarlo per raccogliere le noci di cocco. Ma la gravità continuerà a funzionare allo stesso modo, indipendentemente dalle sue azioni.

Beni di Consumo e Beni di Produzione

Ora che abbiamo compreso che cosa sono i beni in generale, possiamo iniziare a fare alcune distinzioni. Da un lato, Crusoe riconosce che ci sono elementi scarsi che egli può utilizzare per raggiungere direttamente i suoi scopi. Ad esempio, l'acqua corrente nel ruscello può placare direttamente la sua sete e le noci di cocco possono soddisfare direttamente la sua fame. Gli economisti chiamano questi **beni di consumo**.

Dall'altra parte, ci sono oggetti che sono certamente utili e che permetterebbero a Crusoe di raggiungere più obiettivi se di questi oggetti avesse maggiore disponibilità (quindi sono beni) ma non gli sono *direttamente* utili. Essi sono utili solo indirettamente perché aiutano Crusoe ad ottenere più beni *di consumo*. Ad esempio un lungo bastone, di per sé stesso, non fa nulla per Crusoe e, se fosse l'unico oggetto sull'isola, Crusoe non lo considererebbe affatto un bene. Ma poiché ci sono noci di cocco appese agli alberi – alcune delle quali sono fuori dalla portata di Crusoe – d'improvviso il bastone acquista valore *indirettamente*. Crusoe ora considera che il bastone sia un bene, anche se non soddisfa direttamente la fame, perché lo aiuta indirettamente a raggiungere il suo obiettivo. Gli economisti chiamano gli oggetti come l'ipotetico bastone, **beni di produzione** o **fattori di produzione** o **mezzi di produzione**.

Come per i beni in generale, la distinzione tra beni di consumo e beni di produzione è nella mente dell'individuo che agisce. Ad esempio, se l'incredibile Hulk dovesse lavarsi sull'isola di Crusoe, potrebbe considerare il bastone come un ottimo dispositivo per grattare quel punto difficile da raggiungere tra le scapole. Per Hulk, lo stesso bastone fisico sarebbe un bene di consumo.

Terra, Lavoro e Beni di Capitale

Anche all'interno della categoria dei beni di produzione, possiamo fare ulteriori distinzioni. Quei beni di produzione che sono doni diretti della natura sono tipicamente chiamati **terra** o **risorse naturali**. Questi includono entità in qualche modo permanenti come un torrente che scorre o un albero che produrrà un flusso di noci di cocco indefinitamente; ma sono anche incluse risorse esauribili come un piccolo deposito di stagno che Crusoe può utilizzare per realizzare pentole e ami da pesca.

Il singolo più importante e più versatile bene di produzione è il *lavoro* di Crusoe stesso, che è il flusso di servizi produttivi che Crusoe esegue con il suo corpo. In termini di logica dei principi economici, sarebbe perfettamente sensato raggruppare il lavoro con altre risorse naturali che forniscano un flusso indefinito di servizi (con adeguata manutenzione). Tuttavia, gli economisti hanno storicamente riservato al lavoro un trattamento speciale, perché il lavoro è l'unico fattore di produzione che ogni individuo possiede, ed anche perché il lavoro è l'unico bene di produzione che è richiesto per ogni processo produttivo. Quando Crusoe dedica i suoi sforzi fisici alla soddisfazione *indiretta* degli obiettivi, è impegnato nel lavoro. D'altro canto, se egli ottiene la soddisfazione diretta dei suoi obiettivi attraverso il controllo delle proprie mani, cervello, ecc., allora gli economisti definiscono ciò **tempo libero**. Crusoe alloca la sua "energia fisica" tra lavoro ed attività di svago, al fine di soddisfare gli obiettivi che considera più importanti. Storicamente, gli economisti hanno fatto riferimento alla **disutilità del lavoro** per sottolineare il fatto che gli individui godono direttamente del tempo libero e dedicano al lavoro una parte del loro scarso tempo solo se ciò consente il raggiungimento (indiretto) di fini più importanti del tempo libero che viene sacrificato.[3]

Infine, i beni di capitale [o beni capitali] sono quei mezzi di produzione che sono stati creati dalle persone.[4] Ogni bene di capitale è prodotto dalla combinazione di almeno una risorsa naturale e lavoro. La maggior parte dei beni di capitale viene prodotta anche con l'aiuto di beni di capitale preesistenti.[5] Per Crusoe sulla sua isola, esempi di beni di capitale potrebbero essere una rete da pesca che egli costruisce con liane e col suo lavoro, o un rifugio che crea con rocce, rami, fango, foglie e ancora il suo lavoro.

---

[3] I Si noti che il tempo libero non implica necessariamente oziare sulla spiaggia ed il lavoro (o fatica) non implica necessariamente uno sforzo fisico. A Crusoe potrebbe piacere nuotare nell'oceano, che assicura un buon allenamento ma può anche lasciargli i muscoli doloranti il giorno dopo. Ma prima di potersi divertire in questa attività, si impegna nel compito estremamente noioso, ma fisicamente poco impegnativo, di raccogliere piccoli ramoscelli per il fuoco notturno.

4 Entrambe le componenti di questa definizione sono importanti. Se Crusoe crea dei beni che non sono fattori di produzione, non sono beni di capitale: sono beni di consumo. E se Crusoe ha dei beni che sono fattori di produzione ma che non ha creato lui, altrettanto non sono beni capitali ma risorse naturali.

[5] Logicamente parlando, il *primissimo* bene di capitale mai prodotto nella storia umana, deve essere stato realizzato quando qualcuno ha usato il suo lavoro per trasformare i doni grezzi della natura in un fattore di produzione.

Reddito, Risparmio e Investimento

Ora sappiamo che Crusoe può categorizzare il suo mondo in vari tipi di oggetti scarsi, nelle categorie di risorse naturali, lavoro, beni di capitale e beni di consumo (che includono il tempo libero). A collegare tutti questi elementi c'è il flusso del *tempo* e la comprensione di Crusoe di come le sue azioni *di adesso* possano alterare la sua felicità *nel futuro*. Nello specifico, Crusoe può scegliere di risparmiare ed investire oggi, al fine di aumentare il suo reddito futuro.

Il **reddito** si riferisce al flusso di nuovi beni di consumo (e servizi) che un individuo ha il potenziale di acquisire durante un periodo di tempo.[6] Il **risparmio** si verifica quando qualcuno consuma meno di quanto sia il suo reddito; significa "vivere al di sotto delle proprie possibilità". **L'investimento** si verifica quando degli ingredienti di produzione sono devoluti a reddito futuro, anziché al consumo immediato.

Nella lezione 10 discuteremo con maggiore dettaglio la relazione tra reddito, risparmio ed investimento in una moderna economia di mercato, in cui la maggior parte degli scambi coinvolge denaro. Per ora, illustriamo rapidamente che questi concetti avanzati hanno i loro analoghi anche nella semplice economia di Crusoe.

È più facile da spiegarsi con un esempio numerico. Ovviamente i numeri che seguono sono scelti per semplicità e servono solo a rendere lo scenario sufficientemente concreto affinché tu possa davvero riflettere sui tipi di compromesso che Crusoe deve affrontare. In questa luce, supponiamo che, a mani nude, Crusoe possa trovare un albero appropriato su cui arrampicarsi e raccogliere 1 noce di cocco all'ora. Se Crusoe dedica al lavoro 10 ore al giorno, lasciando il resto al tempo libero (che include il sonno), significa che il suo puro lavoro può estrarre 10 noci di cocco al giorno dalle risorse naturali a sua disposizione sull'isola. Fortunatamente, mangiare 10 noci di cocco al giorno fornisce nutrimento sufficiente per mantenere Crusoe in buona salute. Ma lavorare 10 ore al giorno, senza fine settimana, non è certo uno stile di vita ideale. Oltre all'orario estenuante, Crusoe sa che se dovesse ammalarsi o ferirsi, potrebbe facilmente morire a causa della vulnerabilità della sua esistenza alla giornata.

C'è una soluzione. Crusoe è un uomo disciplinato e pieno di risorse, e si rende conto che la capacità di risparmiare ed investire può ampiamente migliorare il suo tenore di vita. Poco dopo avere valutato la sua situazione sull'isola, Crusoe inizia a risparmiare il 20% del suo reddito ogni giorno. In altre parole, Crusoe continua a lavorare 10 ore al giorno, giorno dopo giorno, raccogliendo (guadagnando) 10 noci di cocco al giorno. Ma ne mangia (consuma) solo 8 ogni giorno e mette da parte (risparmia) 2 noci di cocco dal reddito giornaliero.

[6] Tecnicamente, *reddito lordo* si riferisce alla quantità massima di consumo durante un determinato intervallo di tempo, mentre *reddito netto* è la quantità massima di consumo possibile, dopo che siano stati effettuati investimenti sufficienti per mantenere allo stesso livello il reddito lordo del periodo successivo.

Dopo avere vissuto al di sotto delle sue possibilità in questo modo per 25 giorni, Crusoe ha accumulato una scorta di 50 noci di cocco. Da quel momento in poi, riprende di nuovo a mangiare 10 noci di cocco al giorno: consuma la sua intera busta paga ogni giorno, per così dire. Il motivo principale per cui Crusoe smette di accumulare ulteriori noci di cocco è che scopre che il loro gusto inizia a deteriorarsi cinque giorni dopo essere state colte dall'albero. Pertanto, Crusoe si è adattato ad una comoda routine: ogni giorno prende un nuovo lotto di 10 noci di cocco e le aggiunge ad un lato della sua scorta. Durante il giorno, mangia le 10 noci di cocco *più vecchie* dall'altro lato della sua scorta. Con questa rotazione, Crusoe gode ancora di ben 10 noci di cocco (che hanno ancora un sapore piuttosto buono) al giorno, ma ha anche un fondo di risparmio di 50 noci di cocco che può ridurre in caso di emergenza. Ad esempio, se Crusoe dovesse prendere una malattia tropicale che lo rendesse incapace di lavorare, avrebbe risparmiato abbastanza per mangiare per dieci giorni con mezze razioni.[7] A causa della sua determinazione a lavorare sodo e risparmiare i suoi frutti (letteralmente), Crusoe ha notevolmente migliorato la sua posizione materiale rispetto alla situazione originale. Invece di vivere sull'orlo della fame, Crusoe ora ha una riserva di dieci giorni.

Il semplice atto di risparmiare ed accumulare beni di consumo è molto utile, ma Crusoe si rende conto che può fare molto meglio. Dopo aver esaminato i materiali a sua disposizione, Crusoe si decide ad *investire* i suoi risparmi in un'impresa a lungo termine, che si aspetta aumenterà in modo permanente il suo futuro flusso di entrate giornaliere. Facendo affidamento sulla sua scorta di 50 noci di cocco, Crusoe decide di prendersi due giorni di pausa dall'arrampicare sugli alberi in cerca di noci di cocco per la scorta.

Ma il nostro eroe non si concede una vacanza, di cui avrebbe gran bisogno! Al contrario, Crusoe trascorre il primo giorno – tutte le 10 ore – a vagare per l'isola, raccogliendo rami della lunghezza e dello spessore appropriati. Il processo è lento, perché quando Crusoe adocchia un buon candidato, ha bisogno di usare un sasso affilato per segare il ramo prima di poterlo staccare in sicurezza dall'albero senza rovinarlo.[8] Nel corso di questa giornata, Crusoe mangia 10 noci di cocco, riducendo le sue scorte a 40. Anche se ha lavorato tutto il giorno, non ha nuove noci di cocco che lo dimostrino. Invece, ha solo una collezione di rami robusti e lunghi, che ha trasformato dalla loro forma e posizione originali.

[7] Possiamo presumere che le noci di cocco non abbiano un sapore altrettanto buono, ma siano ancora commestibili, il decimo giorno dopo essere state colte dall'albero.

[8] Si noti che il sasso affilato è una risorsa naturale che Crusoe utilizza con il suo lavoro per produrre un bene di capitale, il ramo segato.

Reddito, Risparmio e Investimento

Durante il secondo giorno, Crusoe trascorre altre 5 ore usando sassi affilati per preparare ulteriormente i rami. Quindi impiega 2 ore a tagliare delle liane e riportarle al campo. Infine, nelle restanti 3 ore della seconda giornata di lavoro, Crusoe posa i rami a terra, testa a testa ma con un'ampia parte sovrapposta. Quindi usa le liane per legare saldamente i rami l'uno all'altro. Alla fine del secondo giorno, le scorte di Crusoe si sono ridotte a 30 noci di cocco. Ma oltre a questa riserva di risparmi in diminuzione, Crusoe ha un nuovo bene capitale: un bastone lungo e robusto.

Il giorno dopo Crusoe porta il suo bene di capitale a fare un giro. Scopre con grande soddisfazione che in una sola ora la sua forza lavoro – aiutata dal nuovo bene di capitale – può produrre 5 noci di cocco. È una tale pacchia per la sua **produttività** che Crusoe ora decide che sta lavorando troppo! Invece di lavorare 10 ore al giorno per raccogliere cibo, Crusoe ora passa solo 4 ore al giorno a raccoglierlo. Questo porta un flusso giornaliero di 20 noci di cocco, il doppio di quello che "guadagnava" a mani nude. Volendo ripristinare la sua scorta fino alla massima entità che ancora garantisce noci di cocco gustose, Crusoe risparmia alcuni dei suoi nuovi guadagni per qualche settimana, fino a quando la scorta non è arrivata a 100 noci di cocco.[9] Di nuovo ha cinque giorni di razioni complete, tranne che *ora* una "razione completa" significa 20 noci di cocco al giorno. Nel nuovo **equilibrio**, Crusoe impiega 4 ore al giorno per abbattere 20 nuove noci di cocco, che aggiunge alla riserva. Durante lo stesso giorno, mangia le 20 noci di cocco più vecchie (più mature) della scorta.

Le cose stanno ovviamente migliorando per il signor Crusoe. Prima doveva dedicare 10 ore al giorno ad un lavoro piuttosto intenso; è difficile arrampicarsi sugli alberi tutto il giorno. In cambio di tutta quella fatica, Crusoe godeva di 10 noci di cocco ogni giorno. Ma dopo il suo saggio investimento nella costruzione di un bene strumentale, Crusoe si trova a dover passare solo 4 ore al giorno ad abbattere le noci di cocco con il bastone, un compito molto più semplice che arrampicarsi su un albero e afferrarle a mani nude. Può anche godere del doppio delle noci di cocco al giorno rispetto a prima, che è francamente il limite massimo di quante noci di cocco avrebbe *voglia* di mangiare.

C'è ancora un dettaglio importante. Se Crusoe vuole *mantenere* in modo permanente il suo nuovo standard di vita più elevato, non può godersi 20 ore di tempo libero al giorno. No, oltre a passare 4 ore al giorno lavorando alla raccolta di nuove noci di cocco, Crusoe deve anche dedicare parte del suo scarso tempo alla manutenzione del suo bastone. Ad esempio, supponiamo che dopo averlo usato per un'intera settimana, i rami che lo compongono si allentino dove annodati ed ambedue le estremità siano abbastanza malconce. Questo significa che dopo il settimo giorno di utilizzo del suo nuovo bene di

[9] A partire dal suo primo giorno di utilizzo del bastone, Crusoe ha 30 noci di cocco in scorta. Se consuma solo 15 del suo reddito giornaliero di 20 noci di cocco, gli serviranno due settimane intere per accumulare una scorta di 100 noci di cocco. Dopo quel punto - cioè il quindicesimo giorno dopo avere costruito il bastone - Crusoe può iniziare a consumare tutte le 20 noci di cocco del suo reddito giornaliero.

capitale, Crusoe dovrà dedicare un po' di tempo alla sostituzione dei due rami terminali, oltre a riavvolgere l'intero bastone con nuove liane.

Ora, se Crusoe lavora solo il minimo di 4 ore al giorno a raccogliere noci di cocco, con questo rallentamento può cavarsela solo per sette giorni. La mattina dell'ottavo giorno, Crusoe si ritroverebbe con un bastone inutilizzabile, e dovrebbe impiegare (diciamo) 7 ore di quel giorno a lavorare per raccogliere nuove liane e due nuovi rami per assemblare il nuovo bastone. Peggio, oltre a lavorare così tante ore, Crusoe dovrebbe attingere alla sua scorta di noci di cocco, dal momento che non sarebbe in grado di raccoglierne di nuove quel giorno.

Anziché assumere questa programmazione altalenante – sette giorni di lavoro leggero con molte noci di cocco, con un ottavo giorno di lavoro intenso e nessuna noce di cocco – Crusoe può rendere le cose più uniformi. In una giornata tipo nel nuovo equilibrio, può impiegare 4 ore ad abbattere 20 nuove noci di cocco da aggiungere alla sua scorta (mangiando ovviamente le 20 più mature dalla stessa scorta di 100). Ma poi trascorre anche una quinta ora al giorno lavorando alla conservazione del suo bene capitale. In questo modo, trascorsi sette giorni in una settimana tipica, Crusoe avrà eseguito le 7 ore di lavoro necessarie per ripristinare il bastone consumato da una settimana di utilizzo.[10]

Nel gergo dell'economia, possiamo fare un passo indietro e descrivere ciò che Crusoe ha fatto. Consumando meno del suo reddito giornaliero – vivendo al di sotto delle proprie possibilità – Crusoe ha risparmiato noci di cocco creando un fondo per proteggersi da improvvise interruzioni del suo reddito futuro. Inoltre, Crusoe ha poi investito le sue risorse nella creazione di un bene capitale che ha aumentato notevolmente la produttività del suo lavoro. Dopo il completamento del bastone, Crusoe ha consumato solo il suo reddito *netto* ogni giorno, perché ha investito quanto basta del suo reddito *lordo* per bilanciare soltanto il **deprezzamento** del suo bene capitale.

I Beni sono Valutati Unità per Unità

Uno dei progressi più importanti nella teoria economica è stata la consapevolezza che le persone valutano i beni unità per unità, piuttosto che confrontare intere classi di

[10] Per fare che la cosa funzioni, tecnicamente Crusoe dovrebbe usare la quinta ora lavorativa del settimo giorno, così come la prima ora lavorativa del primo giorno della settimana successiva, per cambiare i due rami terminali malconci e riannodare tutto il bastone con le nuove liane. Questa complicazione deriva dal fatto che sebbene Crusoe impieghi 7 ore per riparare un bastone rotto, non può distribuire il lavoro uniformemente come ultima ora di ogni giorno nel corso della settimana, perché le ultime operazioni - cambiare i rami terminali e riannodare il tutto - richiedono più di un'ora, secondo la descrizione che abbiamo dato in precedenza. Se sei un purista e vuoi davvero tracciare esattamente cosa farebbe Crusoe nel suo tempo ogni giorno del ciclo, tieni presente che Crusoe ha la possibilità di dedicare più di 4 ore al giorno alla raccolta delle noci di cocco (sempre consumandone solo 20 quel giorno), in modo che la scorta ecceda temporaneamente 100. Quindi, in un giorno successivo, quando Crusoe ha bisogno di dedicarsi oltre la quinta ora alla manutenzione del bastone, può attingere dalla scorta. Con una pianificazione adeguata, i numeri funzionano tutti: le scorte non scendono mai sotto 100 e Crusoe non deve mai mangiare una noce di cocco più vecchia di cinque giorni.

beni tra loro. Usando il loro gergo, gli economisti dicono che le persone valutano i beni in base all'**utilità marginale**.

L'illustrazione classica di questo nuovo modo di pensare è il cosiddetto "paradosso acqua-diamanti". A prima vista, sembra strano che il prezzo dell'acqua possa essere così basso (i ristoranti la servono gratuitamente!) mentre il prezzo dei diamanti debba essere così alto (prova a chiedere al cameriere un bicchiere pieno di diamanti gratis). Se gli economisti pensano che il valore dei beni sia in ultima analisi correlato al fatto che gli esseri umani cercano di soddisfare i loro obiettivi soggettivi, come è possibile che i diamanti abbiano più valore dell'acqua? Dopotutto, non puoi soddisfare molti obiettivi se muori di sete.

Nei primi anni dopo il 1870, tre diversi economisti hanno elaborato indipendentemente la soluzione a questo problema: sì, è vero che il modo per spiegare il valore di un oggetto è entrare nella testa della persona che lo valuta e comprendere i suoi obiettivi. Ma quando questa persona fa scelte reali nel mondo reale, non affronta mai il compromesso di "tutta l'acqua" contro "tutti i diamanti". Se quella *fosse* veramente la scelta, allora la persona con ogni probabilità sceglierebbe l'acqua. Ma nella vita normale, c'è così tanta acqua disponibile che ogni *singolo* litro ha un valore molto basso. Al contrario, non ci sono abbastanza diamanti per soddisfare tutti gli usi che le persone ne fanno. Ecco perché ogni singolo diamante è ancora decisamente prezioso. Gli economisti direbbero che i diamanti sono più scarsi dell'acqua.

Questo principio di valutare i beni per singole unità è applicabile anche nel mondo di Robinson Crusoe. Ad esempio, supponiamo che una notte Crusoe sia distratto e si addormenti mentre il fuoco da campo sta ancora scoppiettando. Il vento trasporta un lapillo proprio sull'umile rifugio di Crusoe (costruito con liane, rami e foglie). Quando Crusoe si sveglia, l'intero edificio è in fiamme.

Crusoe si rende conto che deve uscire in fretta prima che il rifugio gli crolli addosso, e ha tempo di afferrare solo una cosa da salvare dall'inferno. Gli unici oggetti nel rifugio sono una noce di cocco fresca e un orologio che indossava al momento del naufragio. Quale oggetto dovrebbe scegliere di afferrare mentre scappa dal fuoco?

Una risposta superficiale sarebbe: "Crusoe dovrebbe prendere la noce di cocco, considerando che l'obiettivo di evitare la fame sia per lui più importante che tenere un inutile ricordo dalla civiltà".

Ma è una risposta errata. *Quella noce di cocco in particolare* non farà la differenza tra fame e sostentamento. In realtà, Crusoe ha ancora una scorta di altre 99 noci di cocco che non sono vicine al fuoco. Alla peggio, tutto il sacrificio sarebbe che Crusoe dovrebbe accontentarsi di mangiare solo 19 noci di cocco in un determinato giorno (non necessariamente il giorno successivo), piuttosto che le sue normali 20. In effetti, Crusoe

potrebbe semplicemente decidere di lavorare 12 minuti in più ad un certo punto[11] per raccogliere 21 noci di cocco e sostituire quella persa nell'incendio.

Il principio generale è che Crusoe valuta i beni *unità* per *unità*. Quando decide che valore ha una particolare noce di cocco, rispetto ad un particolare orologio, considera come i suoi obiettivi saranno influenzati da quei particolari oggetti. È del tutto irrilevante per Crusoe che 100 noci di cocco per lui valgano più di 100 orologi; non è questa la decisione che deve affrontare quando scappa dalla capanna in fiamme. No, deve decidere se *una* noce di cocco vale più di *un* orologio. E come abbiamo visto, la perdita di una particolare noce di cocco non è affatto devastante. Significa semplicemente che Crusoe dovrà mangiare un po' meno ad un certo punto, o che dovrà lavorare un po' di più. Gli economisti direbbero che *a margine* la perdita di una noce di cocco è abbastanza insignificante. Ecco perché è perfettamente sensato che Crusoe afferri l'orologio, che egli apprezza per ragioni sentimentali.

Ricapitolando: Cosa dovrebbe fare Crusoe?

Siamo finalmente pronti a spiegare come si comporta effettivamente Crusoe. Per dirla in modo semplice, Crusoe prende delle decisioni per raggiungere i suoi obiettivi più importanti. Nel linguaggio dell'economia, Crusoe agisce per soddisfare le sue preferenze di grado più elevato; alcuni economisti direbbero che Crusoe "massimizza l'utilità".

Ma vi è una precisazione importante. Quando Crusoe fa una scelta, non può semplicemente considerare i **benefici** per come li percepisce soggettivamente. Deve considerarne anche i **costi**. Il costo di una determinata decisione è il valore che Crusoe attribuisce all'obiettivo più importante che *non sarà in grado* di raggiungere, a causa di quella decisione. Gli economisti spesso esprimono il concetto utilizzando il termine costo-opportunità, che definiscono come *il valore soggettivo attribuito all'alternativa migliore* che deve essere sacrificata a causa di una scelta.

Finora ad ora in questa lezione abbiamo spiegato la natura dei compromessi che Crusoe affronta nelle sue decisioni quotidiane. Senza comprendere le connessioni tra le sue scelte, non saremmo in grado di dare molto senso alle effettive decisioni di Crusoe. Ad esempio, riconsideriamo le azioni di Crusoe quando fuggiva dalla capanna in fiamme. Abbiamo detto che si è trovato di fronte alla scelta tra prendere la noce di cocco o l'orologio. Ma, in effetti, abbiamo barato un po'; ci siamo proiettati in avanti verso quello che sapevamo essere il vero compromesso. In realtà, Crusoe aveva ogni sorta di opzioni a sua disposizione. Piuttosto che afferrare la noce di cocco o l'orologio, avrebbe potuto decidere di usare le mani per darsi un pugno in faccia. Oppure avrebbe potuto raccogliere la noce di cocco, ma poi scagliarla contro il tetto in fiamme. In realtà, noi abbiamo semplicemente dato per scontato che Crusoe avrebbe *lasciato* la capanna prima di tutto.

[11] Ricorda che con il bastone, Crusoe può raccogliere 5 noci di cocco all'ora, il che significa che raccoglie 1 noce di cocco ogni 12 minuti.

Ma aveva sicuramente anche la possibilità di mangiare con calma la sua ultima noce di cocco per poi perdere conoscenza per l'inalazione dei fumi.

Quando abbiamo discusso delle azioni di Crusoe dopo che ha stupidamente lasciato che la sua capanna prendesse fuoco, non ci siamo preoccupati di considerare tutte le sciocche possibilità appena menzionate. Sapevamo che Crusoe avrebbe prima di ogni altra cosa scelto di salvarsi la vita correndo fuori dalla capanna, perché (presumiamo) ha posizionato l'autoconservazione molto in alto nella sua lista di preferenze (era molto, molto più in alto di, diciamo, "dormire qualche minuto in più"). E in quel contesto, sapevamo che doveva affrontare la successiva decisione di afferrare solo un oggetto mentre usciva. Non ci siamo preoccupati di confrontare i vantaggi di salvare l'orologio rispetto al costo di "non essere in grado di darsi un pugno in faccia con le mani libere". *Quella* non sarebbe stata una descrizione accurata del vero costo della sua azione, perché "la gioia di tirarsi pugni in faccia" presumibilmente non è in cima alla lista delle preferenze di Crusoe.

Invece, quando abbiamo cercato di comprendere la decisione che Crusoe ha davvero affrontato, abbiamo esaminato quale fosse l'opzione *migliore*, che egli avrebbe dovuto in tal modo sacrificare a causa della decisione di prendere l'orologio. Nella nostra storia, abbiamo ipotizzato che la successiva migliore alternativa di Crusoe fosse afferrare la noce di cocco.[12] L'economista spiegherebbe l'azione di Crusoe in questi termini: Crusoe ha deciso che i vantaggi di avere l'orologio superavano il costo di avere una noce di cocco in meno. Questo significa semplicemente usare parole diverse per dire: gli obiettivi che Crusoe avrebbe potuto raggiungere con un orologio e 99 noci di cocco, erano per lui più importanti degli obiettivi che avrebbe potuto raggiungere senza orologio e con 100 noci di cocco.

Le altre decisioni di Crusoe sono più complesse, ma il principio di base è lo stesso: Crusoe sceglie sempre l'opzione per cui i benefici superano i costi. Ad esempio, quando Crusoe decide di lavorare una quinta ora, un determinato giorno, per raccogliere più liane, è perché ritiene che i benefici superino i costi. In questo caso i benefici sono (in definitiva) il maggior piacere che otterrà dal consumare più noci di cocco in futuro (ricorda che ha bisogno delle liane per mantenere il bastone in buone condizioni, per abbattere le noci di cocco). Il costo è il valore che Crusoe attribuisce all'obiettivo più importante che ora *non sarà* in grado di raggiungere. Ad esempio supponiamo che, mentre sta andando a tagliare altre liane, Crusoe veda un mucchio di liane perfettamente tagliate che giace a terra, risultato di un bizzarro fulmine. In quel caso, Crusoe potrebbe decidere di godersi un'ora in più di tempo libero. Ciò significa che il costo della sua decisione originale (di passare un'ora a tagliare liane) sarebbe il valore per Crusoe di avere 20 ore di tempo libero quel giorno, invece di 19.[13]

[12] In altre parole, se l'orologio fosse già stato all'esterno, Crusoe avrebbe scelto di salvare la noce di cocco.

[13] Ricorda che Crusoe lavora le prime quattro ore di ogni giorno a raccogliere noci di cocco. A quel punto, ha 20 ore rimanenti nella sua giornata. Se lavora una quinta ora per raccogliere liane, allora avrà soltanto 19 ore rimanenti per il tempo libero, con ciò includendo il sonno.

L'ultimo punto di questa lezione è che tutte le azioni di Crusoe sono guidate dalle sue **aspettative**, vale a dire dalle sue *previsioni sul futuro*. Quando Crusoe prende una particolare decisione, sta in realtà scegliendo il risultato che *si aspetta* gli procurerà più benefici che costi. Potrebbe benissimo sbagliarsi. Ad esempio, Crusoe potrebbe impiegare svariate settimane a raccogliere rami e altri materiali per costruire una zattera. Pensa di poterla usare per fuggire in alto mare, dove spera che qualcuno lo salverà. I benefici di questa piccola opportunità di fuga sono più importanti per Crusoe del tempo libero a cui sta rinunciando per la costruzione della zattera.

Tuttavia, dopo molti tentativi, Crusoe si rende conto che l'oceano non gli consente di fuggire dall'isola sulla zattera. Sfortunatamente, non riesce a trovare nulla sull'isola che possa fungere da grande vela. Si rende conto, con grande rammarico, che i suoi sforzi per la zattera sono stati una completa perdita di tempo. O, più precisamente, una completa perdita di *tempo libero*.

Nonostante l'errore di Crusoe, come economisti noi spieghiamo comunque le sue scelte originali dicendo che Crusoe considerava i benefici di uscire in mare maggiori del costo di molte ore di tempo libero. Anche se questo non era il vero compromesso, Crusoe *credeva* che lo fosse, e alla fine sono le convinzioni (e preferenze) di Crusoe a guidare le sue decisioni.

Riepilogo della lezione

- Possiamo apprendere molti basilari concetti e principi economici studiando una "economia" immaginaria che consista di una sola persona. Quando sapremo utilizzare gli strumenti in un ambiente semplificato, potremo applicarli a scenari più complessi (e realistici) che coinvolgano molte *persone*.

- Una delle decisioni più importanti che una persona prende è se dedicare tempo ed altre risorse al presente oppure al futuro. Attraverso il risparmio e l'investimento, le persone sacrificano appagamenti attuali ma ottengono appagamenti molto maggiori in il futuro.

- Gli economisti affermano che un individuo si impegnerà in sempre più "unità" di una determinata attività fintanto che i benefici soggettivi ne superino i costi.

NUOVI TERMINI

Economizzare: L'atto di trattare una risorsa con parsimonia perché è scarsa e può *soddisfare* solo un numero limitato di obiettivi o preferenze.

Beni e Servizi di Consumo: Oggetti fisici o servizi, scarsi, che soddisfano direttamente le preferenze di una persona.

Beni di Produzione /

Fattori di Produzione /

Mezzi di Produzione: Oggetti fisici o servizi, scarsi, che *indirettamente* soddisfano le preferenze, perché possono essere utilizzati per produrre Beni e Servizi di Consumo.

Terra / Risorse Naturali: Fattori di Produzione che sono doni della natura.

Lavoro: Il contributo alla produzione che emana dal corpo di una persona.

Tempo Libero / Svago: Uno specifico tipo di Bene di Consumo che risulta dall'utilizzare il proprio corpo (e tempo) per soddisfare direttamente preferenze, anziché impegnandosi nel lavoro.

Disutilità del Lavoro: Termine proprio degli economisti per descrivere il fatto che le persone preferiscono il tempo libero al lavoro. Le persone si impegnano nel lavoro solo per le sue ricompense indirette.

Beni Capitali

[anche Beni di Capitale

o Beni Strumentali – n.d.t.]: Beni di Produzione che sono prodotti dall'uomo; non sono doni diretti della natura.

Reddito: Il flusso di Beni e Servizi di Consumo di cui una persona può potenzialmente fruire in uno specifico periodo di tempo.

Risparmio: Il consumare meno di quanto il proprio reddito permetterebbe; vivere al di sotto delle proprie possibilità.

Investimento: Il dirottare risorse verso progetti che si presume incrementeranno il reddito futuro.

Produttività: La quantità di prodotto creato da un Fattore di Produzione in un periodo di tempo. Spesso utilizzato con riferimento al lavoro.

Equilibrio: Situazione stabile dopo che tutti i disturbi o le variazioni si siano stabilizzate.

Deprezzamento: L'usura o il "consumo" di beni capitali nel corso della produzione.

Utilità Marginale: Termine tecnico dell'economia riferito al godimento soggettivo di una unità aggiuntiva di un bene o servizio.

Benefici: L'appagamento soggettivo che scaturisce dal corso di azioni.

Costo / Costo-Opportunità: I benefici della *migliore alternativa tralasciata* per una determinata azione.

Aspettative: La previsione di un individuo sul futuro, che implica la sua comprensione di "come funziona il mondo" e di conseguenza ne guida le azioni attuali.

QUESITI DI STUDIO

1. L'economia presume che le persone agiscano in isolamento dal resto della società?

2. Cosa significa dire che Crusoe crea beni con i suoi "poteri mentali"?

3. Il tempo libero può essere fisicamente più impegnativo del lavoro?

4. Perché Crusoe deve preoccuparsi del deprezzamento dei suoi beni di capitale?

5. In che modo le aspettative influenzano le decisioni di qualcuno?

Parte II

CAPITALISMO: L'ECONOMIA DI MERCATO

LEZIONE 5

L'Istituzione della Proprietà Privata

In questa lezione apprenderai:

- Il motivo per cui la società necessita di istituzioni per affrontare la scarsità.
- I tre principali contesti istituzionali in cui questo libro applicherà l'analisi economica.
- Le caratteristiche essenziali di un sistema capitalistico, detto anche economia di mercato.

La Società Richiede Regole

Finora, in questo libro, abbiamo spiegato che l'economia studia gli scambi e che l'economia di base semplicemente esplicita le implicazioni logiche delle azioni deliberate. Nella lezione 4 abbiamo definito alcuni dei concetti base dell'economia e li abbiamo applicati ad un ipotetico uomo abbandonato su un'isola tropicale. Le leggi, o principi, che abbiamo sviluppato per il nostro Robinson Crusoe sono validi per chiunque altro e sono applicabili tanto in una metropoli frenetica quanto sull'isola di Crusoe. Ma in questi contesti più complicati, l'economia ci mostrerà modelli che non avremmo potuto notare nel semplice scenario di Crusoe.

Tuttavia, una volta che ci spostiamo da una persona isolata in un mondo di due o più persone, emerge una nuova grinza nella nostra analisi: cosa succede quando due persone vogliono usare la stessa unità di un bene in modi incompatibili? Nel caso di Crusoe, potremmo dire che in un certo senso egli stava "facendo scambi" con la Natura stessa. Ad esempio, Crusoe rinuncia a cinque ore del suo tempo libero ogni giorno e, in cambio, la Natura gli fornisce un flusso giornaliero di 20 noci di cocco. Date le realtà fisiche dell'isola, quelli erano i "termini di impiego" offerti a Crusoe.

A livello astratto, la situazione è la stessa quando Crusoe viene salvato e torna alla civiltà. Osserva l'ambiente intorno a sé, scopre i vari scambi a sua disposizione e procede a fare quelle scelte che gli rendono i maggiori benefici rispetto ai loro costi. Eppure, allo stesso tempo, l'economia dice che *tutti gli altri stanno facendo la stessa cosa*. Tutto solo sulla sua isola, Crusoe aveva l'unica mente intelligente, quindi solo Crusoe stava stimando il valore delle varie unità di noci di cocco, sassi, liane e via dicendo.

In una grande città, tutti gli elementi fisici che possono soddisfare gli obiettivi umani vengono valutati da milioni di menti diverse. Se un uomo vede una noce di cocco, la questione non è semplicemente se valga la pena di andare a prenderla. Perché se quella noce di cocco fa già parte della riserva di risparmi di qualcun altro, gli obiettivi delle due persone non possono *entrambi* essere raggiunti.

Nella società, il problema economico della scarsità conduce al conflitto. Non ci sono abbastanza unità di beni per soddisfare gli obiettivi o le preferenze di tutti. Oltre ai compromessi ed ai vincoli imposti dalla Natura, nella società ci sono i vincoli aggiuntivi imposti da ciascuno sugli altri.

In questo libro, ci concentreremo su tre diverse **istituzioni** che gli esseri umani hanno storicamente utilizzato per affrontare il conflitto sociale causato dalla scarsità economica. In questa Parte II del libro, applicheremo le intuizioni dell'economia nel regno del **capitalismo**, o quella che viene chiamata economia di mercato. Nella Parte III, esploreremo brevemente il tentativo di gestire la scarsità attraverso il **socialismo**, un sistema in cui lo Stato possiede tutti i beni o almeno tutti i beni di produzione. Infine, nella Parte IV, utilizzeremo l'economia per analizzare ciò che accade in una cosiddetta **economia mista**, in cui lo Stato interferisce attivamente con un'economia di mercato di fondo, al fine di migliorarne le presunte carenze.

Capitalismo: Questa è Proprietà Privata

Il termine *capitalismo* fu originariamente un termine dispregiativo usato da Karl Marx, che voleva trasmettere l'idea che si trattasse di un sistema al servizio dei ristretti interessi dei **capitalisti**. Tuttavia, come vedremo nelle lezioni successive, il sistema capitalista riversa ricchezza su tutti i suoi membri, mentre il sistema socialista concentra un potere incredibile nelle mani delle élite privilegiate.

Un sistema capitalista è basato sulla **proprietà privata**. In questo assetto istituzionale, beni e servizi sono di proprietà di singoli privati cittadini, o di gruppi di tali cittadini. In un sistema capitalista puro, non solo ogni casa e macchina, ma ogni trattore, acro di terreno agricolo e catena di montaggio sono tutti rispettivamente di proprietà di privati cittadini, a volte organizzati in gruppi. Il **proprietario** di un bene è la persona che detiene l'autorità legale per decidere come tale bene debba essere utilizzato. Quindi in un sistema capitalista, quando un uomo vede una noce di cocco, non gli è permesso (legalmente) consumarla, a meno che egli non sia il proprietario, o a meno che non ottenga il permesso dal proprietario.[1]

[1] Almeno negli Stati Uniti, il termine "proprietà privata" a volte significa "Stare lontani!!" Ad esempio, se con i tuoi amici state camminando in un bosco e vi imbattete in un recinto di filo spinato con un cartello che dice: "Vietato l'ingresso. Proprietà privata", probabilmente non vi verrà voglia di scherzare con il tizio che ha messo il cartello. Ma in termini di capitalismo contro socialismo, anche il parcheggio di un centro commerciale è "proprietà privata". I proprietari del centro commerciale semplicemente danno un permesso generale a tutti i potenziali clienti di utilizzare la loro proprietà mentre fanno shopping. Ovviamente, se tu e i tuoi amici bighellonate nel parcheggio e

La Proprietà è il Fondamento

La proprietà non esiste perché ci sono le leggi,ma le leggi esistono perché c'è la proprietà.

—Frédéric Bastiat, "Property and Law" (1848), http://bastiat.org/en/property_law.html

Non devi crederci sulla parola

"Settimo: Non Rubare"

-Il Signore Dio, cfr.: Esodo 20:15

Nella pratica, non ci sono esempi reali di un sistema capitalista puro. Oltre al **settore privato**, tutte le maggiori economie oggi hanno un **settore pubblico (statale)**. Allo stesso tempo, dalla caduta dell'Unione Sovietica, oggi non ci sono neppure grandi economie che sostengano di operare sotto puro socialismo. C'è invece una gamma di proporzioni del settore pubblico rispetto al privato.

I teorici politici e gli economisti hanno discusso estensivamente sul posizionamento ideale all'interno di questa gamma, comprese le due estremità del puro capitalismo contro puro socialismo. Poiché questo libro è un'introduzione all'economia di base, piuttosto che alla filosofia politica, presenteremo semplicemente delle bozze di tre punti di questo spettro: le due estremità ed il punto medio.

In questa sezione del libro (Parte II), tratteggeremo il funzionamento di un sistema capitalista puro, sistema in cui tutti i beni e servizi sono di proprietà privata e scambiati sul mercato. Assumeremo semplicemente che i partecipanti al mercato rispettino questi confini della proprietà. Altri libri possono fornire analisi economiche per aiutarti a formare un'opinione sul ruolo appropriato che lo Stato debba svolgere nella fornitura di servizi giudiziari, di polizia e militari che potrebbero essere necessari per sostenere un diffuso rispetto per la proprietà privata.

molestate i clienti che parcheggiano, i proprietari del centro commerciale hanno il diritto legale di cacciarvi dalla loro proprietà.

L'economia di Mercato e la Libera Impresa

Gli economisti spesso si riferiscono al "mercato" come se fosse un essere con una mente indipendente. Ad esempio, gli economisti sospettosi dell'interferenza politica possono affermare: "I burocrati dovrebbero pensare agli affari propri e lasciare queste decisioni al mercato!"

Tuttavia, il **mercato** o **l'economia di mercato** si riferiscono semplicemente all'intera rete di scambi che gli individui fanno con le loro proprietà private. Quando gli economisti dicono cose come "Il mercato ha incanalato insegnanti nella città quando la popolazione in età scolare stava crescendo", si tratta solo di una forma breve per dire che gli incentivi, in una società basata sulla proprietà privata, hanno portato i *singoli insegnanti a scegliere* di trasferirsi in una particolare cittadina. Nelle lezioni successive imparerai come questi incentivi funzionano in un'economia di mercato ma, per ora, dobbiamo solo chiarire che "il mercato" non è una persona e nemmeno un luogo, ma si riferisce alle interazioni tra possessori di proprietà private.

Le persone spesso descrivono un sistema capitalista come dotato di **libera impresa**. Questo significa che gli individui (o gruppi di individui) sono liberi di accedere a qualunque tipo di lavoro scelgano. In epoca medievale, l'ingresso nelle varie professioni era strettamente regolato dalle **corporazioni**. Per esempio, uno non poteva semplicemente dichiarare di essere un sarto o un falegname migliore degli altri lavoratori in città e cercare di superarli. Ma in un'economia di mercato, chiunque voglia intraprendere una determinata professione può farlo. Certo, deve rispettare i diritti di proprietà privata degli altri: se vuole operare con un negozio, deve affittare lo spazio o acquistarlo in proprio. E se vuole essere un sarto di *successo*, dovrà convincere i potenziali clienti a cedere volontariamente il loro denaro in cambio dei suoi prodotti e servizi. L'elemento cruciale della libera impresa è che non vi è alcun ostacolo *aggiuntivo* che l'aspirante sarto deve superare; tutto ciò che deve fare è convincere altri proprietari privati che possono trarre vantaggio reciproco dal trattare con lui nella sua veste di sarto.

Infine, notiamo che la proprietà più significativa è il proprio stesso corpo. Che si tratti di Crusoe sulla sua isola o di neurochirurghi in una grande città, i servizi prestati dagli esseri umani sono alcuni degli elementi più preziosi dell'economia. In un sistema capitalista, anche questi elementi devono essere assegnati a proprietari privati. Si verifica **schiavitù** quando alcuni individui hanno diritto legale sui corpi di altri individui (e sui servizi che questi prestano). Sia per ragioni morali che pratiche, la schiavitù non ha parte alcuna in un puro sistema capitalista. In un'economia di mercato, i lavoratori sono liberi di scegliere i propri datori di lavoro – o di fare business in proprio – come conseguenza naturale della proprietà del proprio corpo.

Riepilogo della lezione

- La Società richiede istituzioni che stabiliscano regole e procedure affinché le persone possano pacificamente interagire tra loro ed evitare conflitti su risorse scarse.

- Questo libro studierà i tre assetti istituzionali di capitalismo, socialismo ed economia mista.

- Un sistema capitalistico, conosciuto anche come economia di mercato, prevede la proprietà privata delle risorse. Le persone sono libere di scegliere le proprie occupazioni ed avviare qualunque attività vogliano, ma qualunque risorsa utilizzata dall'attività deve essere acquistata o affittata dai proprietari.

NUOVI TERMINI

Istituzioni: Pratiche e relazioni sociali che consentono alle persone di interagire tra loro. Le istituzioni forniscono un quadro di prevedibilità all'interno della società.

Capitalismo: Un sistema economico basato su proprietà privata e libera impresa. Nessuna persona singola, o gruppo, controlla l'intero sistema.

Socialismo: Un sistema economico in cui sono funzionari governativi e decidere come le risorse della società debbano essere utilizzate per produrre particolari beni e servizi.

Economia mista: Un sistema che consente ai privati cittadini di possedere legalmente risorse ma in cui funzionari governativi stabiliscono regole che limitano le scelte che i legittimi proprietari possono fare sulle loro proprietà.

Capitalisti: Le persone in una società capitalista che controllano (grandi quantità di) ricchezza finanziaria. I capitalisti molto ricchi esercitano un ampio grado di controllo sulle attività.

Proprietà privata: Un sistema in cui le risorse sono possedute da individui esterni all'amministrazione statale.

Proprietario: Persona che ha l'autorità legale di decidere come deve essere utilizzata una particolare unità di una risorsa o di un bene. Il proprietario può solitamente trasferire la proprietà ad un'altra persona.

Settore privato: La porzione di un'economia che è controllata da persone esterne all'amministrazione statale. Ad esempio, un negozio di alimentari è nel settore privato.

Settore pubblico: La porzione di un'economia che è controllata dall'amministrazione statale. Ad esempio, la locale stazione di polizia è nel settore pubblico.

Mercato /

Economia di mercato: Può essere sinonimo di *capitalismo*. Si riferisce anche all'insieme di scambi volontari che occorrono in un sistema capitalistico.

Libera impresa: Un sistema in cui gli individui possono scegliere le proprie occupazioni e sono liberi di avviare qualunque attività desiderino. Non hanno bisogno di un permesso speciale da parte di nessuno per accedere ad un settore.

Corporazioni (Gilde): L'organizzazione delle occupazioni nel medioevo, prima dell'era capitalista. Una persona che voleva diventare fabbro o falegname doveva prima essere accettata dagli altri membri della gilda.

Schiavitù: Un sistema in cui alcuni esseri umani sono considerati proprietà legale di altri.

QUESITI DI STUDIO

1. Crusoe aveva bisogno dell'istituzione della proprietà privata?

2. Perché la scarsità economica conduce a potenziali conflitti nella società?

3. Quali sono i tre principali assetti istituzionali che studieremo in questo corso?

4. Uno schema di pura economia di mercato è una rappresentazione realistica degli Stati Uniti?

5. Cosa significa quando un economista dice: "Dovremmo lasciare decidere il mercato"?

LEZIONE 6

Prezzi di Scambio Diretto e Baratto

In questa lezione apprenderai:

- Perché le persone commerciano tra loro.
- Le definizioni di *scambio diretto* e *baratto*.
- Come si formano i prezzi nel baratto.

Perché le persone commerciano tra loro.

Nella Lezione 4 abbiamo imparato molto sull'economia solamente studiando Robinson Crusoe ed i suoi “scambi” con la Natura. Tuttavia, il vero succo dell'economia deriva dallo studio degli scambi commerciali che coinvolgono più di una persona. Per comprendere un'economia di mercato, dobbiamo prima capire gli scambi commerciali individuali tra due persone, perché i singoli scambi commerciali sono gli elementi costitutivi dell'intera economia di mercato.

Per Robinson Crusoe, ogni "scambio" che egli ha operato con la Natura è stato definito per suo proprio beneficio. Crusoe ha scelto solo quelle alternative in cui riteneva che i benefici superassero i costi.

Lo stesso vale quando una persona scambia, non con la Natura, ma con un'altra persona. Poiché stiamo assumendo (nella parte II di questo libro) un'economia di mercato con diritti di proprietà sicuri, sappiamo che *entrambe* le persone in uno scambio volontario si aspettano che i benefici del commercio eccedano i costi. In altre parole, entrambe le parti si aspettano di lasciarsi dopo lo scambio stando meglio di quanto non stessero prima dello scambio.

Come può essere possibile? Alcuni critici del capitalismo pensano che se una persona guadagna da uno scambio commerciale, questo debba avvenire a spese dell'altra parte; credono che il guadagno di una persona si traduca nella perdita di un’altra. Ma questi critici sbagliano! Ricorda che le *preferenze sono soggettive*. Supponiamo che Tina vada a scuola con un'arancia per la merenda e Sam vada a scuola con una mela. Non sarebbe strano se Tina preferisse una mela alla sua arancia, mentre *allo stesso tempo* Sam preferisse un'arancia alla mela. Se Sam e Tina vengono a conoscenza della reciproca situazione, possono *essere entrambi più contenti* commerciando.

Molto spesso le persone commettono errori nelle loro previsioni su ciò che le renderà felici. Per esempio, magari Sam ha troppa acidità nel suo organismo e mangiare l'arancia gli provoca una sensazione di bruciore, tanto che finisce per buttarla via dopo due morsi. In quel caso, Sam si pentirà di avere fatto il precedente scambio commerciale con Tina. Ma anche in quel caso, il punto importante per ora è che *al momento dello scambio*, entrambe le parti in uno scambio volontario si aspettano di beneficiarne. Fintanto che gli scambi sono volontari ed onesti – in altre parole, finché gli scambi non sono forzati o basati sull'inganno – le persone possono raggiungere più obiettivi avendo la possibilità di scambiare le loro proprietà tra di loro.

Scambio Diretto / Baratto

In ultima analisi, vogliamo spiegare gli scambi che coinvolgono **denaro**. Per la maggior parte dei lettori, ciò significherà spiegare i prezzi di beni e servizi che vengono scambiati contro dollari, euro, yen e così via. Spiegheremo effettivamente questi principi nella prossima lezione. Per il resto di questa lezione, spiegheremo i principi alla base degli scambi che non coinvolgono denaro. Nello specifico, ci concentreremo su (quello che gli economisti chiamano) **scambio diretto**, o ciò che viene anche chiamato **baratto**.

In uno scambio diretto, entrambe le parti fanno un uso "diretto" dell'oggetto che stanno ricevendo nello scambio. La nostra storia di Tina e Sam prevedeva uno scambio diretto, perché ogni studente voleva il frutto dell'altro per consumarlo.

Lo scambio diretto (o baratto) può riguardare non solo i beni di consumo, ma anche beni di produzione (fai riferimento alla Lezione 4 se non ricordi la differenza). Ad esempio, l'agricoltore Brown potrebbe dare un chilo di pancetta all'agricoltore Jones, in cambio di un sacchetto di semi di pomodoro. L'agricoltore Jones valuta la pancetta come un bene di consumo; la friggerà e la mangerà a pranzo. Ma l'agricoltore Brown non ha intenzione di mangiare i semi di pomodoro che ha ricevuto in cambio! No, sono un bene di produzione per lui, perché li mescolerà con altri elementi (come terra e fertilizzante) al fine di produrre pomodori in futuro. Non confonderti: anche se si può dire che l'agricoltore Brown non beneficia "direttamente" dei semi di pomodoro, il commercio conta ancora come "scambio diretto" (o baratto) perché entrambi gli agricoltori vogliono utilizzare personalmente gli articoli che ricevono nella transazione.

Ci allontaniamo dal concetto di baratto ed entriamo nel regno dello **scambio indiretto** solo quando le persone ricevono un oggetto durante uno scambio che non intendono utilizzare in proprio, che sia per consumo o per produzione. Quello che succede in questo caso è che essi hanno intenzione di *scambiare l'oggetto con qualcun altro* in futuro. Questo è effettivamente ciò che accade in ogni operazione che coinvolge denaro. Quando vendi qualche ora del tuo tempo libero per tagliare il prato del tuo vicino per 20 dollari, ti sei impegnato in uno scambio indiretto. Non hai intenzione di mangiare la banconota e non hai intenzione di combinarla con altri materiali per costruire qualcosa. Il motivo per cui le riconosci valore è che ti aspetti di poter trovare qualcun altro (in futuro) che ti venderà qualcosa che tu valorizzi direttamente, in cambio del denaro. Svilupperemo la teoria dello scambio indiretto nella prossima lezione. Qui, stiamo spiegando lo scambio

diretto (o baratto), dove entrambe le parti intendono utilizzare gli oggetti scambiati per il consumo o la produzione (ma non per uno scambio successivo).

Prezzi

In qualsiasi scambio di mercato, le unità di un bene (o servizio) vengono scambiate con unità di un altro bene (o servizio). Il **prezzo** è il rapporto tra queste unità. Ad esempio, se il prezzo di un DVD è 20 dollari, ciò significa che l'acquirente deve rinunciare a 20 unità di dollari mentre il venditore rinuncia ad una unità del DVD.

Nel baratto scompare la familiare distinzione tra acquirente e venditore, perché non vi è denaro. Ad esempio, quando l'agricoltore Brown dà un chilo di pancetta all'agricoltore Jones in cambio di (diciamo) 100 semi di pomodoro, Brown è contemporaneamente un *acquirente* di semi ed un *venditore* di pancetta (ovviamente, Jones è l'opposto: acquirente di pancetta e venditore di semi). Possiamo anche dire che il prezzo di un chilo di pancetta è 100 semi di pomodoro, e che il prezzo di un seme di pomodoro è 1/100 di un chilo di pancetta.

Come vedremo nella prossima lezione, parte della bellezza di un'economia monetaria è che non abbiamo bisogno di usare prezzi di baratto, dove ogni bene (e servizio) avrebbe un intero elenco di tassi di cambio con ogni altro bene (e servizio) nell'economia. Ad esempio, se ci sono 20 diversi tipi di merci che tutte vengono scambiate l'una con l'altra, un commerciante in un'economia di puro baratto dovrebbe (in linea di principio) tenere traccia di (20x19)/2=190 diversi rapporti di cambio, o prezzi di baratto. Ma, se c'è un tipo di bene che viene coinvolto in *ogni* scambio – ed è precisamente ciò che fa il denaro – allora il commerciante deve tenere traccia solo di 20 prezzi: i tassi di cambio di ciascuno dei 20 beni contro l'unità di denaro. Ma prima che si possa esaminare (nella prossima lezione) il caso speciale di come si formano i prezzi quando il denaro è coinvolto in ogni transazione, dobbiamo innanzitutto comprendere il caso più generale del baratto. Esploreremo questo argomento nella prossima sezione.

Come si Formano i Prezzi nel Baratto

Per il seguito di questa lezione, lavoreremo con uno specifico esempio numerico per illustrare perché si verificano prezzi specifici negli scambi di baratto. Ovviamente non c'è nulla di magico nei numeri che sceglieremo; l'idea è semplicemente di darti un esempio concreto per assicurarti di visualizzare i principi più generali.[1]

Il nostro esempio ruota attorno a tre fratelli—Alice, Billy e Christy— che rientrano a casa ad Halloween dopo una serata di Dolcetto-Scherzetto. Ognuno inizia con diverse

[1] Potresti trovare parte del materiale di questa sezione troppo difficile da comprendere appieno. Se così fosse, semplicemente leggilo e assorbi il più possibile. Il messaggio importante da acquisire non è tanto che tu sappia esattamente *come* gli economisti possono spiegare gli effettivi prezzi di baratto, quanto sapere che lo *possono* fare, se conoscono le classifiche di preferenza dei potenziali commercianti (e se fanno alcune ipotesi).

quantità di barrette al cioccolato Snickers e Milky Way. Come vedremo, a causa dei diversi “beni” che possiedono ed a causa dei loro diversi gusti, i ragazzini potranno **trarre vantaggi dal commerciare**. In altre parole, attraverso scambi volontari, i bambini usciranno tutti dal loro piccolo “mercato” più contenti di come vi sono entrati. Nel nostro esempio ipotetico, vogliamo in definitiva mostrare perché emerge un tasso di cambio specifico tra Snickers e Milky Way. In altre parole, vogliamo capire come le iniziali disponibilità dei bambini e le loro preferenze porteranno ad uno specifico "prezzo Snickers" di Milky Way, o (in modo equivalente) ad uno specifico "prezzo Milky Way " di Snickers.

Per riuscire ad elaborare l'esempio, dovremo prima trovare un modo conveniente di rappresentare le informazioni. La tabella seguente rappresenta le preferenze, o classifiche, di Alice per varie combinazioni di barrette Snickers e Milky Way. Per mantenere le cose gestibili, prenderemo in considerazione solo i casi in cui i bambini possano avere al massimo quattro barrette per tipo. Ciò significa che ci sono 25 possibili combinazioni, nel nostro esempio, che ogni bambino potrebbe avere (una possibilità è avere 4 Snickers e 4 Milky Way. Una seconda possibilità è avere 3 Snickers e 0 Milky Way. Una terza possibilità è avere 1 Snickers e 2 Milky Way. E così via, per tutte le 25 possibilità).

Prima di procedere, assicurati di avere compreso le informazioni nella tabella della pagina successiva. Abbiamo scelto i numeri in modo che ci sia un preciso senso in cui ad Alice "piacciono di più Snickers che Milky Way". Ad esempio, se inizialmente Alice non ha *alcuna* Snickers o Milky Way, e se deve sceglierne solo una, sceglierà Snickers. La tabella sottostante ci dice questo, perché la combinazione (0 Snickers , 0 Milky Way) ha la classifica più bassa, mentre la combinazione (1 Snickers , 0 Milky Way) è classificata al 23° posto, sopra la combinazione (0 Snickers , 1 Milky Way) che si classifica al penultimo posto.

Tuttavia, è importante ricordare che le persone valutano i beni *unità per unità* (o "a margine"). È vero che se Alice inizialmente ha zero barrette di cioccolato, preferirebbe ricevere una Snickers piuttosto che una Milky Way. Tuttavia, supponiamo che Alice inizi già con 1 barretta Snickers. Ora, se qualcuno le offre una scelta tra una Snickers (aggiuntiva) rispetto ad una Milky Way, lei sceglierà Milky Way. Questo perché Alice classifica la combinazione (1 Snickers, 1 Milky Way) al 17° posto, che è ben al di sopra della combinazione (2 Snickers, 0 Milky Way) che arriva ad un modesto 21° posto.

Classifica delle Preferenze di Alice per Varie Combinazioni di Snickers(S) e Milky Way(M)		
Combinazioni Preferite	1	4S , 4M
	2	4S , 3M
	3	3S , 4M
	4	3S , 3M
	5	4S , 2M
	6	2S , 4M
	7	3S , 2M
	8	2S , 3M
	9	4S , 1M
	10	1S , 4M
	11	2S , 2M
	12	3S , 1M
	13	1S , 3M
	14	2S , 1M
	15	1S , 2M
	16	4S , 0M
	17	1S , 1M
	18	0S , 4M
	19	3S , 0M
	20	0S , 3M
	21	2S , 0M
	22	0S , 2M
	23	1S , 0M
	24	0S , 1M
	25	0S , 0M

Abbiamo costruito la classifica di Alice in modo che sia sistematica; le piacciono fondamentalmente di più le Snickers delle Milky Way, e preferisce inoltre avere più barrette anziché meno. Ma nota anche che Alice preferisce la varietà. Ad esempio, preferisce avere 1 Snickers e 1 Milky Way (classificata al 17° posto) piuttosto che 3 Snickers e 0 Milky Way (classificata al 19° posto). In questo confronto specifico, a prima vista sembra che Alice stia violando due delle "regole" dei suoi gusti: sta optando per *meno* barrette di cioccolato e *meno* barrette Snickers! Ma non sta succedendo niente di strano. La combinazione al 17° posto le dà una miscela uniforme di Snickers e Milky Way, mentre la combinazione al 19° posto, anche se ha una barretta di cioccolato in più, è tutta di Snickers. Quindi non c'è niente di strano o "irrazionale" nel fatto che Alice preferisca la combinazione di 1 barretta di ciascun tipo. Proprio come non possiamo affermare che le persone valutino l'acqua più dei diamanti, allo stesso modo non possiamo dire che Alice apprezzi le Snickers (o più barrette di cioccolato) più di quanto apprezzi le Milky Way (o meno barrette di cioccolato). Tutto dipende con quante unità di ogni bene Alice inizia quando si trova di fronte ad una decisione specifica.

Se trascorri qualche istante a studiare la tabella sopra, vedrai il meccanismo delle sue preferenze. Nel mondo reale, le preferenze delle persone non obbediscono meccanicamente ad un semplice insieme di "regole", ma abbiamo scelto la classifica di senso pratico qui sopra per renderti più facile seguire l'esempio.

Ora che comprendiamo Alice e le sue preferenze, possiamo aggiungere suo fratello Billy. Supponiamo che i suoi gusti siano identici a quelli di Alice. Tuttavia, poiché i bambini iniziano con combinazioni diverse, c'è ancora possibilità di guadagnare con il commercio. Queste informazioni (ed altre) sono riassunte nella tabella seguente.

Per ripetere, abbiamo scelto di proposito che la classifica delle preferenze di Billy fosse identica a quella di Alice, affinché si potessero vedere gli effetti del'iniziare con diverse combinazioni di barrette di cioccolato. Nel mondo reale, ovviamente, le persone non sono copie identiche l'una dell'altra, specialmente quando le loro preferenze possono comprendere non solo 25 scenari diversi, ma un numero enorme di combinazioni di molti beni e servizi diversi.

Benché i bambini abbiano gli stessi gusti per le varie combinazioni di barrette Snickers e Milky Way, rientrano a casa da Dolcetto-Scherzetto con insiemi diversi. Alice arriva al tavolo delle trattative con 4 Snickers e 0 Milky Way, mentre suo fratello si presenta con 0 Snickers e 4 Milky Way. Una semplice ispezione delle loro classifiche rivela che si può guadagnare dal commercio. In altre parole, riorganizzando le loro proprietà, Alice e Billy possono *entrambi* finire con una combinazione Snickers - Milky Way che ognuno soggettivamente preferisce alla combinazione con cui ha iniziato.

Tuttavia, la logica economica da sola non può indicarci i termini esatti in base ai quali Alice e Billy accetteranno il loro scambio. Per semplificare le cose, supponiamo che non intendano spezzare le barrette di cioccolato, e che possano scambiare solo barrette intere. Date le informazioni in tabella, cosa possiamo dire del loro commercio?

Possibili scambi commerciali di barrette Snickers e Milky Way tra Alice e Billy			
Classifica Preferenze	Alice	*Chiave*	Billy
1	4S , 4M		4S , 4M
2	4S , 3M		4S , 3M
3	3S , 4M		3S , 4M
4	3S , 3M		3S , 3M
5	4S , 2M		4S , 2M
6	2S , 4M		2S , 4M
7	3S , 2M		3S , 2M
8	2S , 3M		2S , 3M
9	4S , 1M		4S , 1M
10	1S , 4M	Combinazione Iniziale	1S , 4M
11	2S , 2M	Prezzo: 1S per 1M	2S , 2M
12	3S , 1M	Prezzo: 2S per 1M	3S , 1M
13	1S , 3M	Prezzo: 1S per 2M	1S , 3M
14	2S , 1M	Prezzo: 1S per 3M	2S , 1M
15	1S , 2M		1S , 2M
16	4S , 0M		4S , 0M
17	1S , 1M		1S , 1M
18	0S , 4M		0S , 4M
19	3S , 0M		3S , 0M
20	0S , 3M		0S , 3M
21	2S , 0M		2S , 0M
22	0S , 2M		0S , 2M
23	1S , 0M		1S , 0M
24	0S , 1M		0S , 1M
25	0S , 0M		0S , 0M

Il primo principio da ricordare è che in uno scambio commerciale volontario, entrambe le parti traggono beneficio. Se presupponiamo (e potrebbe essere un presupposto irrealistico) che i fratelli non si rubino i dolcetti a vicenda, allora sappiamo che qualunque scambio deve fare sì che *sia* Alice *che* Billy stiano meglio. Ciò significa che possiamo escludere che Alice finisca con qualunque delle combinazioni classificate da 17° a 25° nelle sue preferenze, e possiamo escludere che Billy finisca con una combinazione classificata dal 19° al 25° nelle proprie preferenze. È sempre un'opzione praticabile astenersi dal commerciare e mangiare solo i dolci che ciascuno ha personalmente ottenuto da Dolcetto-Scherzetto, e così ogni ragazzino finirà per essere felice *dopo* lo scambio almeno quanto lo era *prima* dello scambio.

Poiché il nostro esempio è così semplice, possiamo esaminare abbastanza rapidamente i possibili risultati commerciali sperimentando vari "prezzi". Supponiamo che Alice e Billy scambino Snickers e Milky Way con un rapporto di 1:1. Ci sono scambi reciprocamente vantaggiosi a questo prezzo?

Diamo prima un'occhiata alle preferenze di Alice. Inizia nella cella classificata 16°, con (4 Snickers, 0 Milky Way). Quindi la domanda è: Alice sarebbe disposta a scambiare una o più barrette Snickers, in cambio di un numero uguale di Milky Way? Possiamo vedere che la risposta è sì. Potrebbe scambiare 1 Snickers con 1 Milky Way e finire con la combinazione (3S, 1M) classificata al 12° posto. Ma potrebbe fare ancora meglio scambiando un'altra unità e passando alla combinazione classificata 11° di due barrette di ciascun tipo.

Simile analisi vale per Billy. Potrebbe passare dalla combinazione classificata 18° fino alla 13° scambiando 1 Milky Way per 1 Snickers. Ma potrebbe fare ancora meglio scambiando un'unità aggiuntiva e salendo alla posizione classificata 11° in base alle proprie preferenze.

Per la nostra lezione attuale, non approfondiremo l'esatta procedura che Alice e Billy usano durante il baratto. Puoi immaginare che Alice prima dia a Billy 1 Snickers in cambio di 1 delle sue Milky Way, e poi si fermino a rivalutare la situazione. Oppure puoi immaginare che Alice offra direttamente 2 Snickers, in cambio delle 2 Milky Way di Billy. Il punto importante è che se *impostiamo il prezzo a 1:1*, allora l'unico punto di arresto stabile – l'unica **posizione di equilibrio** – si verifica quando Alice e Billy hanno riorganizzato le loro barrette in modo che entrambi finiscano per possederne 2 di ogni tipo. Alice non rinuncerebbe ad una terza Snickers per acquisire un'altra Milky Way, perché ciò la sposterebbe di nuovo alla combinazione classificata 13° (1S, 3M).

Attenzione! Può sembrare che abbiamo appena "dimostrato" che Alice e Billy finiranno con 2 barrette di ciascun tipo, ma abbiamo solo dimostrato che questo è il punto di arresto logico *se* scambiano Snickers e Milky Way al rapporto (prezzo) 1:1. Ci sono altri prezzi che consentirebbero loro di fare scambi reciprocamente vantaggiosi.

Ad esempio, supponiamo che Alice dica a Billy: "Ti do 1 delle mie Snickers se mi dai 2 delle tue Milky Way. È l'unico scambio che sono disposto a fare: prendere o lasciare." Si tratta di un buon affare? È certamente un buon affare per Alice. Le consentirebbe di finire con 3 Snickers e 2 Milky Way, la 7° combinazione della sua classifica.[2]

Lo scambio avrebbe migliorato anche la situazione di Billy. Ne sarebbe uscito con 1 Snickers e 2 Milky Way, un risultato che è classificato tre posti più in alto rispetto a non commerciare affatto. Ma Billy non si impegnerebbe nella stessa transazione una seconda volta, in quanto rimarrebbe a quel punto con (2S , 0M), una retrocessione nella sua scala delle preferenze.

D'altra parte, Billy avrebbe potuto lanciare ad Alice un ultimatum analogo, dicendo che avrebbe rinunciato a 1 delle sue Milky Way in cambio di 2 Snickers, oppure avrebbe portato il suo bottino di Halloween nella sua stanza sbattendo la porta. Se Alice avesse

[2] Alice vorrebbe anche impegnarsi in un ulteriore scambio a queste condizioni, spostandola alla sesta combinazione preferita di avere 2 Snickers e 4 Milky Way. Dall'analisi del punto di vista di Billy, sappiamo che ciò non accadrà. Alcuni economisti potrebbero dire che quindi il rapporto di prezzo di 1 Snickers per 2 Milky Way non conduce ad un vero equilibrio, poiché Alice può completare solo parzialmente le sue transazioni desiderate a questo prezzo (stesso ragionamento si applica a Billy, per l'ipotetico rapporto di prezzo di 2 Snickers per 1 Milky Way). Questa complicazione ti sembrerà avere più senso dopo che avrai studiato le curve di domanda e offerta nella Lezione 11.

creduto alla minaccia, avrebbe potuto migliorare la propria posizione accettando l'accordo. Le celle grigio scuro nella tabella sopra indicano le combinazioni finali al prezzo di 2:1.

C'è ancora una quarta possibilità. Supponiamo che Alice sia particolarmente spietata e richieda 3 Milky Way in cambio di 1 sola delle sue Snickers. Come indicano le celle a sfondo bianco, anche questa è una possibilità: se Billy credesse davvero che questo fosse il "prezzo corrente", migliorerebbe il proprio destino passando dalla posizione 18° iniziale alla 17°.

Puoi verificare che non ci sono altri prezzi che funzionano, se continuiamo a presumere che i bambini scambino solo barrette intere l'una per l'altra. Nota che anche se il rapporto prezzo 1:3 funziona, il contrario no: Alice preferirebbe mantenere la sua combinazione originale piuttosto che rinunciare a 3 Snickers per 1 misera Milky Way, e quindi Billy non potrebbe mai farle accettare un'offerta del genere.

Tirando le somme, che cosa abbiamo imparato? Abbiamo visto che le classifiche di preferenza sottostanti e le combinazioni iniziali di barrette di cioccolato ci consentono di identificare quattro diversi punti di riposo stabili, o posizioni di equilibrio. Un altro modo di descrivere i nostri risultati è dire che abbiamo identificato quattro diversi scenari in cui i *guadagni derivanti dal commercio sarebbero esauriti*. Abbiamo anche sottolineato che, per ognuna di queste quattro posizioni, c'è un prezzo diverso.

La logica economica da sola non può dirci – con questi numeri specifici – quante barrette di cioccolato avranno Alice e Billy quando lasceranno la loro sessione di commercio. Non possiamo dire con certezza se scambieranno Snickers e Milky Way con un rapporto di 1:1, 2:1, 1:2 o 1:3. Il risultato effettivo dipenderà da fattori che vanno oltre la semplice classifica delle preferenze e la distribuzione iniziale dei dolcetti.

Ad esempio, se Alice davvero "scommette duro " e Billy è relativamente mite, allora è probabile che riesca a vendere 1 delle sue Snickers in cambio di 2 o 3 Milky Way di Billy. D'altra parte, se Alice e Billy sono ugualmente abili nell'arte della negoziazione, allora forse si verificherà una suddivisione paritetica.

Nel mondo reale, è possibile che Alice e Billy non effettuino *alcuno* scambio, anche se la tabella sopra descrive correttamente le loro preferenze e le loro disponibilità di barrette. Supponiamo che Alice dica: "Dammi 2 Milky Way e io ti do 1 Snickers, altrimenti me ne vado". Tuttavia Billy pensa che stia bluffando e dice: "Niente da fare, la mia migliore offerta è di scambiarsi le barrette 1 contro 1". In questo caso, è certamente possibile che Alice scappi via, tenendo fede alla sua minaccia. Nei termini della nostra analisi, diremmo che questo non è un risultato di "equilibrio", perché ci sono ancora potenziali guadagni commerciali che rimangono da sfruttare: Alice e Billy possono ancora essere entrambi più felici se scambiano le loro proprietà. Quindi fai attenzione a non attribuire troppa importanza al concetto economico di equilibrio: nel mondo reale, lo **squilibrio** si verifica continuamente!

Contrarre l'Ambito dei Prezzi Aggiungendo più Controparti

Nonostante le complicazioni, l'esempio precedente ha esposto alcuni principi di base per comprendere come si formano i prezzi in un mercato di baratto. In questa sezione finale mostreremo che l'aggiunta di un altro commerciante può eliminare alcuni dei possibili prezzi originali. Per questa nuova svolta, guarda la tabella qui sotto, che riproduce le stesse classifiche per Alice e Billy, ma aggiunge informazioni su una terza partecipante a Dolcetto-Scherzetto: Christy.

Aggiungere un terzo bambino può ridurre il numero di risultati stabili

Classifica Preferenze	Alice	*Chiave*	Billy	Christy
1	4S , 4M		4S , 4M	4S , 4M
2	4S , 3M		4S , 3M	4S , 3M
3	3S , 4M		3S , 4M	3S , 4M
4	3S , 3M		3S , 3M	4S , 2M
5	4S , 2M		4S , 2M	3S , 3M
6	2S , 4M		2S , 4M	4S , 1M
7	3S , 2M		3S , 2M	3S , 2M
8	2S , 3M		~~2S , 3M~~	2S , 4M
9	4S , 1M		4S , 1M	2S , 3M
10	1S , 4M	Combinazione Iniziale	1S , 4M	3S , 1M
11	~~2S , 2M~~	Prezzo: 1S per 1M	~~2S , 2M~~	2S , 2M
12	3S , 1M	Prezzo: 2S per 1M	3S , 1M	4S , 0M
13	1S , 3M	Prezzo: 1S per 2M	1S , 3M	1S , 4M
14	~~2S , 1M~~	Prezzo: 1S per 3M	2S , 1M	2S , 1M
15	1S , 2M		1S , 2M	1S , 3M
16	4S , 0M		4S , 0M	3S , 0M
17	1S , 1M		1S , 1M	1S , 2M
18	0S , 4M		0S , 4M	1S , 1M
19	3S , 0M		3S , 0M	2S , 0M
20	0S , 3M		0S , 3M	1S , 0M
21	2S , 0M		2S , 0M	0S , 4M
22	0S , 2M		0S , 2M	0S , 3M
23	1S , 0M		1S , 0M	0S , 2M
24	0S , 1M		0S , 1M	0S , 1M
25	0S , 0M		0S , 0M	0S , 0M

Nota che le preferenze di Christy per le barrette di cioccolato non sono le stesse di Alice e Billy. Come loro, Christy preferisce più dolcetti che meno dolcetti, e apprezza anche la varietà, a parità di altre condizioni. Tuttavia, nel linguaggio comune si direbbe che Christy "preferisce molto le Snickers rispetto ad Alice e Billy". Ad esempio, Christy preferirebbe avere una sola barretta Snickers piuttosto che 4 Milky Way (guarda le sue posizioni 20 e 21)!

Naturalmente, da persona formata nel pensiero economico, *tu* sai che ci sono situazioni in cui Christy rinuncerebbe alle barrette Snickers per ottenere le Milky Way. Ad esempio, se iniziasse con 4 Snickers, sarebbe disposta a rinunciare a 2 di queste per avere 2 Milky Way, come dimostrano la sua 11° e 12° classifica. Ma guardando la sua classifica delle preferenze rispetto a quella di Alice o Billy, è facile capire cosa intenderebbe la persona comune dicendo "a Christy piacciono le Snickers più di quanto piacciano agli altri" o forse, "Christy non ama le Milky Way quanto gli altri".

Nella sezione precedente abbiamo visto i vari possibili risultati e prezzi di baratto solo con Alice e Billy. Cosa succede se Christy si presenta al tavolo delle trattative prima che venga concluso qualsiasi accordo, portando 1 barretta Snickers e 4 Milky Way?

Prima di iniziare l'analisi, poniamo le regole di base di come stiamo immaginando il processo negoziale. Per mantenere le cose più semplici possibile, cercheremo risultati in cui esiste un solo prezzo per tutte le operazioni; in altre parole, Alice non può fare pagare a Christy più Milky Way che a Billy. Inoltre, escluderemo qualsiasi commercio in cui uno dei bambini si opponga e faccia un'offerta migliore ad una delle parti. Quindi, quando Christy entra in scena, alcune delle possibili "posizioni di equilibrio" di cui abbiamo discusso in precedenza si rompono.

Per esempio, supponiamo che Alice e Billy stiano per scambiare Snickers e Milky Way con un rapporto di prezzo di 1:1. Se Christy non si fosse mai presentata, avevamo già stabilito che Alice e Billy sarebbero entrambi finiti con 2 barrette di ognuno dei due tipi. Al prezzo di 1:1, vorrebbe partecipare anche Christy. Dopo che Billy e Alice hanno scambiato 2 Snickers per 2 Milky Way, Christy potrebbe dire: "OK fantastico, scambierei fino a 3 delle mie Milky Way con 3 Snickers di uno di voi due" (questi scambi successivi sposterebbero Christy dalla sua posizione di classifica 13 originale fino alla combinazione 9, 7 e 6).

Se Alice e Billy rispondessero che hanno già completato tutti i loro scambi al rapporto 1:1, Christy sarebbe disperata. Potrebbe chiedere ad Alice: "Perché mai hai dato via le Snickers a un prezzo così basso?! Ti avrei dato volentieri il doppio di quello che ti ha dato Billy".

Ai fini della nostra analisi in questa lezione, diremo che questo tipo di situazione *non* produce un risultato stabile o equilibrio. C'è la possibilità che Alice e Christy si pentirebbero entrambe del risultato, se si stabilisse il rapporto di prezzo di 1:1 e Alice e Billy commerciassero secondo lo schema originale di quando erano da soli. In parole povere diciamo che Christy entra in scena ed "elimina" il prezzo 1:1.

Un ragionamento simile "elimina" l'altro risultato stabile (originale) in cui Alice offre 2 Snickers per 1 Milky Way. Sarebbe assurdo per Alice commerciare con Billy con tale svantaggio, quando Christy le farebbe un'offerta molto migliore.

Gli altri due rapporti di prezzo "sopravvivono" all'arrivo di Christy. Al prezzo di 1:3, Christy non partecipa. Vede Alice proporre 1 Snickers per 3 Milky Way di Billy. Lui è tentato dall'offerta – è meglio di niente – ma si rivolge a Christy e chiede: "Puoi fare meglio di Alice?". Christy risponde di no, non sarebbe disposta a scambiare con lui le sue uniche Snickers per solo 2 Milky Way (non l'abbiamo inclusa per motivi di spazio, ma la

combinazione [0S, 6M] sarebbe classificata molto al di sotto di [1S , 4M] per Christy). Allo stesso modo, completato lo scambio con Billy, Alice potrebbe chiedere a Christy: "Sarei disposta a lasciarti un'altra Snickers per 3 delle tue Milky Way", ma Christy rifiuterebbe anche questa offerta. Quindi vediamo che 1: 3 è ancora un prezzo stabile o di equilibrio, ma uno su cui Christy si accontenta di "restare fuori dal mercato" e mangiare solo i dolcetti che ha raccolto personalmente.

Lo scenario davvero interessante è il rapporto di prezzo 1:2. Supponiamo che Christy entri in scena e osservi che Alice sta per scambiare 1 Snickers con 2 di Milky Way di Billy. Christy potrebbe dire: "Partecipo anch'io!" e Alice sarebbe felice di accontentarla. Una volta completate le operazioni, Alice finisce nella 6° posizione della sua classifica, mentre Billy finisce nella sua 15° posizione e Christy nella sua 11°. Una volta che le barrette di cioccolato sono state riorganizzate in questo modo, non ci sono più guadagni possibili.

In questo scenario finale, il "prezzo di equilibrio" era 1 Snickers per 2 Milky Way. A quel prezzo: (a) Alice ha venduto 2 Snickers e ha comprato 4 Milky Way, (b) Billy ha venduto 2 Milky Way e comprato 1 Snickers, e (c) Christy ha venduto 2 Milky Way e acquistato 1 Snickers. Nota che il numero totale di Snickers vendute è uguale al numero totale di quelle acquistate, e lo stesso vale per le Milky Way. Nota anche che al prezzo di equilibrio, ogni bambino è in grado di completare le operazioni che desiderava.[3]

[3] Su questo punto dobbiamo ancora fare attenzione perché Alice può completare solo parzialmente le sue operazioni desiderate al prezzo di 1 Snickers per 3 Milky Way. Anche se non l'abbiamo mostrato a causa di vincoli di spazio, Alice potrebbe molto plausibilmente preferire una combinazione di (2S , 6M) a (3S , 3M), il che significa che avrebbe preferito un'altra tornata di scambi nell'equilibrio in grigio.

Riepilogo della lezione

- Le persone commerciano tra loro perché si aspettano di guadagnare dallo scambio.
- Finché il commercio è volontario ed onesto, entrambe le parti si aspettano di beneficiarne. Il commercio conduce ad un risultato vantaggioso per entrambe le parti (win-win).
- Se un economista è al corrente delle scale di preferenze di un gruppo di potenziali commercianti, può descrivere come essi si accorderebbero sui termini dei loro scambi

NUOVI TERMINI

Denaro: Un bene che è accettato da tutti nell'economia da un lato di ogni scambio commerciale.

Scambio diretto / baratto: Scambio commerciale che avviene quando delle persone si scambiano beni cui attribuiscono un valore diretto.

Scambio indiretto: Scambio commerciale che avviene quando almeno una delle parti accetta un oggetto che non intende utilizzare personalmente ma che, invece, cederà in futuro per acquisire qualcos'altro.

Prezzo: I termini di una transazione commerciale, nel senso di quante unità di un dato bene vengono cedute per acquisire un'unità di un diverso bene.

Guadagni commerciali: Una situazione in cui due persone possono entrambe ottenere benefici (soggettivi) scambiando tra loro le rispettive proprietà.

Posizione di equilibrio: Una situazione stabile in cui non sono realizzabili ulteriori guadagni commerciali.

Disequilibrio: Una situazione instabile in cui almeno due persone attendono di beneficiare da un ulteriore scambio commerciale.

•••••••••••••••••••••••••••••••••••••••

QUESITI DI STUDIO

1. Come è possibile che entrambe le parti possano beneficiare dello stesso scambio?

2. * Se un bene di produzione produce benefici solo indiretti, può essere ottenuto attraverso uno scambio diretto?

3. Supponi che l'economia abbia solo quattro beni: mele, arance, banane e uva. Nel baratto, quanti rapporti di prezzo indipendenti esisterebbero? (Ad esempio il rapporto mele:arance non sarebbe indipendente dal rapporto arance:mele).

4. Se ad Alice piacciono più le Snickers delle Milky Way, significa che sceglierebbe sempre una Snickers rispetto ad una Milky Way se le fosse offerto di scegliere tra l'una o l'altra?

5. * In che senso l'arrivo di Christy ha "eliminato" alcuni dei possibili prezzi di equilibrio che si sarebbero formati tra Alice e Billy?

LEZIONE 7

Scambio Indiretto e la Nascita del Denaro

In questa lezione apprenderai:

- Le limitazioni dello scambio diretto.
- I vantaggi dello *scambio indiretto* e del *denaro*.
- L'origine del denaro.

Le Limitazioni dello Scambio Diretto

Nella lezione 6 abbiamo appreso gli enormi vantaggi dello scambio diretto. Poiché le persone spesso hanno gusti (o preferenze) diversi e poiché spesso partono con quantità diverse di vari beni, esistono margini di guadagno nel commercio. Le persone possono scambiare volontariamente le loro proprietà tra loro, in modo che tutti finiscano per possedere proprietà che valutano più dell'insieme originale delle loro proprietà.

Tuttavia, anche se lo scambio diretto va a vantaggio di tutti coloro che vi partecipano, ci sono limiti alla sua efficacia. In effetti è difficile immaginare un mondo in cui le persone si impegnassero solo nello scambio *diretto*, rispetto allo scambio *indiretto* (di cui parleremo nella prossima sezione). Ma per vederne l'importante differenza, immaginiamo un mondo in cui le persone facciano solo scambi diretti.

Ricorda, in uno scambio diretto ogni persona deve voler utilizzare *direttamente* l'oggetto acquisito. In questo modo escludiamo ogni caso in cui qualcuno ceda qualcosa che possiede originariamente, al fine di acquisire qualcosa che intende poi *scambiare ancora con una terza persona*. Si scopre che questa limitazione è, in effetti, piuttosto restrittiva.

Ad esempio, supponiamo che un agricoltore vada in città per farsi riparare le scarpe logore e per acquistare una nuova camicia. Porta con sé diverse dozzine di uova sperando di fare uno scambio. Il nostro povero coltivatore non deve solo trovare un calzolaio con le competenze necessarie per riparare le sue scarpe, ma deve anche trovare un calzolaio che *proprio lo stesso giorno stia cercando di acquistare uova*. Lo stesso vale per gli sforzi del nostro agricoltore per acquistare una nuova camicia. Ha bisogno di trovare qualcuno che

abbia una camicia che gli piace *e* che sia disposto a scambiare la camicia con le sue uova (ad un prezzo accettabile).

Ma se credi che sia dura per il nostro agricoltore, è anche peggio per il ragazzo la cui attività è produrre carrozze. Quando porta al mercato una carrozza finita, si aspetta di ottenere una grande varietà di beni e servizi in cambio di un oggetto così prezioso. Ma se il mondo fosse limitato allo scambio diretto, difficilmente egli troverebbe un partner commerciale adatto. Non solo dovrebbe trovare qualcuno che possieda un insieme accettabile di carni, uova, camicie, latte, munizioni, ecc. che il nostro produttore preferisca alla propria carrozza, ma quella particolare persona dovrebbe *anche* essere al mercato in cerca di una carrozza. Quali sono le probabilità?

In realtà, non *ci sarebbero* produttori di carrozze, e probabilmente nemmeno calzolai, in un mondo limitato allo scambio diretto. Le persone non potrebbero specializzarsi in determinate professioni, perché sarebbe troppo rischioso. Ad esempio, una maestra potrebbe insegnare ai bambini l'aritmetica e la grammatica, in cambio di latte, pane e cherosene che i genitori dei vari bambini fossero disposti a fornire. Ma se un anno non ci fossero macellai con figli in età scolare, allora la maestra dovrebbe fare a meno della carne per tutto l'anno!

Quindi vediamo che in un mondo di scambio diretto, probabilmente le persone vivrebbero fondamentalmente come Robinson Crusoe. Di base, dovrebbero provvedere direttamente alla propria gamma di bisogni, procurandosi il proprio cibo, confezionandosi i propri vestiti, costruendo il proprio rifugio e così via. Il loro tenore di vita sarebbe molto più alto grazie ai vantaggi del commercio tra loro, ma la specializzazione intensiva e le operazioni di produzione su larga scala sarebbero irrealizzabili.

I Vantaggi dello Scambio Indiretto

Abbiamo visto le limitazioni dello scambio diretto. Questi limiti possono essere superati quando le persone iniziano ad utilizzare gli scambi *indiretti*. In uno scambio indiretto, almeno una delle parti cede i propri beni in cambio di qualcosa che ha intenzione di scambiare con *qualcos'altro* in futuro. Una volta consentita questa possibilità, i limiti dello scambio diretto decadono.

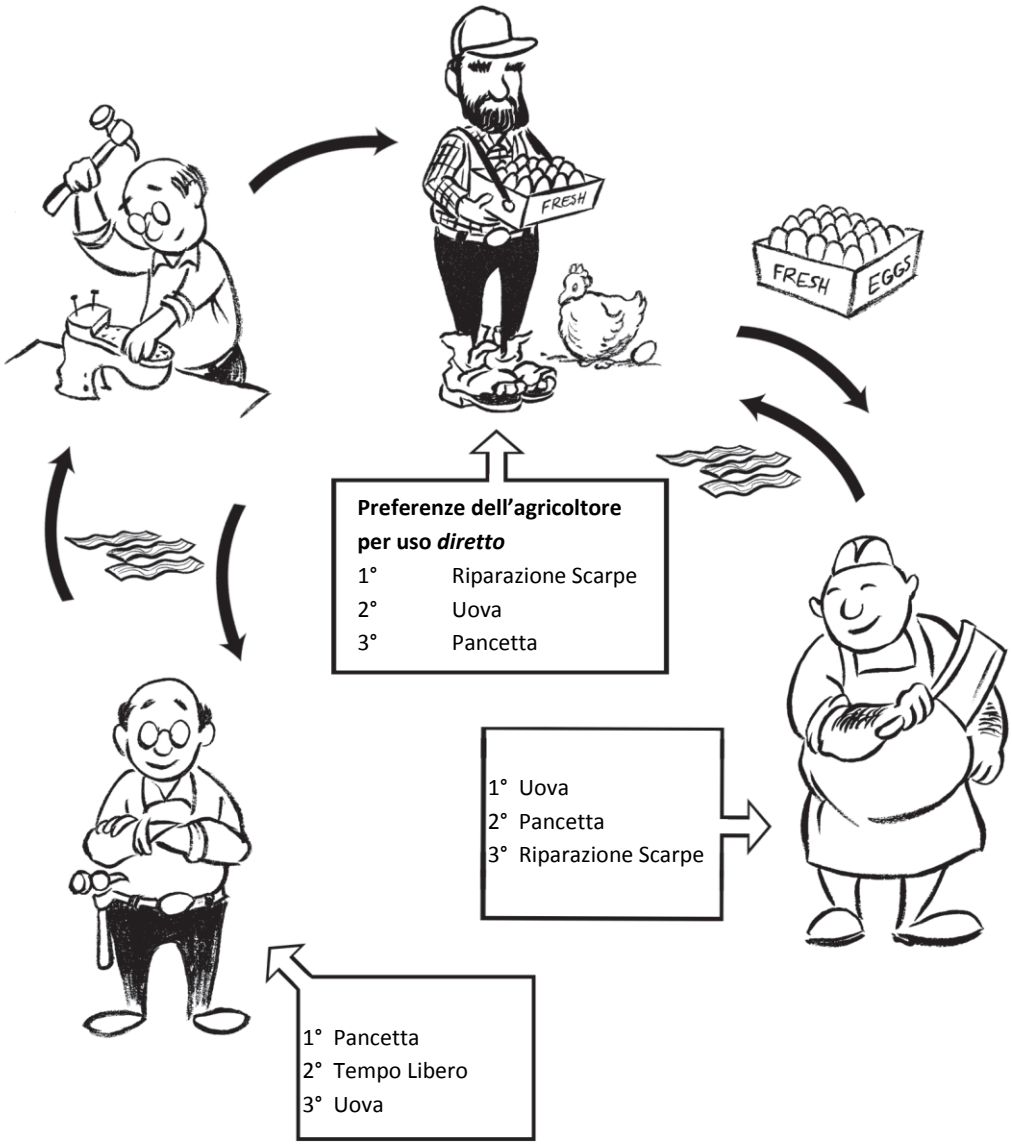
Ad esempio, ricorda il nostro agricoltore che è andato in città con poche dozzine di uova, in cerca di riparare le scarpe e di una camicia nuova. Supponi che l'unico calzolaio in città gli abbia detto: "Mi dispiace, non ho bisogno di uova in questo momento". Con lo scambio diretto, la cosa sarebbe finita.

Ma, con la possibilità di uno scambio indiretto, l'agricoltore può chiedere: "Con cosa sarebbe disposto a scambiare i suoi servizi di riparazione?". Supponiamo che il calzolaio risponda: "Le riparerei le scarpe se potesse darmi almeno 6 chili di burro, o 4 pagnotte di pane francese, o un chilo di pancetta. Queste sono le cose che mi interessano davvero in questo momento".

Questo dà speranza al nostro coltivatore. Ora può girare per la città (con le sue scarpe logore) in cerca di qualcuno che voglia uova e che sia disposto a scambiarle con burro *o* pane francese *o* pancetta. Invece di essere costretto a trovare la combinazione perfetta – un calzolaio che stesse cercando uova quello stesso giorno – l'agricoltore può ora aggiungere altri tre potenziali candidati che andrebbero bene.

I effetti, a seconda di quanto tempo vuole dedicare al progetto, l'agricoltore può spingersi un passo oltre. Supponiamo che trovi un macellaio che ha della pancetta in più che sta cercando di vendere, ma che il macellaio (come il calzolaio) non sia interessato ad altre uova quel giorno. Il macellaio dice che *invece* vuole del pesce. Pochi minuti dopo, il contadino incontra un pescatore appena tornato da una lunga battuta e che muore dalla voglia di mangiare una grande frittata. Se ti sei mai dilettato con i giochi di ruolo per computer, non c'è bisogno di spiegare l'opportunità che si presenta al nostro agricoltore.

In regime di scambio diretto, l'agricoltore aveva bisogno di trovare un abbinamento perfetto, vale a dire un calzolaio che voleva le sue uova. Lo scambio indiretto apre una nuova vasta gamma di operazioni commerciali vantaggiose, soprattutto se le parti sono disposte ad operare a diversi "livelli di profondità" indiretta. L'enorme vantaggio dello scambio indiretto è che facilita il riassetto delle proprietà tra più individui, facendoli stare tutti meglio, anche se ogni scambio singolo avrebbe ricevuto un veto da una delle parti in causa. La seguente grafica lo illustra.


FRESH
FRESH EGGS
Preferenze dell'agricoltore
per uso *diretto*
1° Riparazione Scarpe
2° Uova
3° Pancetta
1° Uova
2° Pancetta
3° Riparazione Scarpe
1° Pancetta
2° Tempo Libero
3° Uova

Classifica per Uso *Diretto*	Calzolaio	Agricoltore	Macellaio
1	Pancetta	Riparazione Scarpe	Uova
2	Tempo Libero	Uova	Pancetta
3	Uova	Pancetta	Riparazione Scarpe

Per semplificare le cose, nella grafica precedente abbiamo escluso il pescatore; supponiamo che l'agricoltore sia riuscito a trovare un macellaio che voleva uova in cambio di pancetta. Come indica la grafica, tutti i tre uomini sono più contenti quando (1) il calzolaio ripara le scarpe del contadino, (2) il contadino dà le sue uova al macellaio e (3) il macellaio dà la sua pancetta al calzolaio. Sappiamo che stanno tutti meglio, perché sono passati dalle loro posizioni al 2° posto in classifica alle loro posizioni al 1° posto (sono evidenziate le loro proprietà originali).

Tuttavia, nota che in caso di scambio diretto, questo riassetto vantaggioso delle proprietà (e della prestazione di servizi) non avrebbe potuto verificarsi. Sappiamo già dalla storia originale che non ci sono vantaggi commerciali diretti tra il calzolaio e l'agricoltore; la tabella sopra riflette questo fatto, perché il calzolaio valuta il suo tempo libero più delle uova che l'agricoltore ha da offrirgli. La tabella mostra anche che il macellaio valuta di più la sua pancetta della riparazione delle scarpe dal calzolaio e, quindi, non ci sono vantaggi dallo scambio diretto tra i due. Infine, non ci sono vantaggi commerciali *diretti* tra l'agricoltore ed il macellaio, perché il desiderio *diretto* dell'agricoltore per la pancetta è al 3° posto. Se l'agricoltore ed il macellaio fossero le uniche persone coinvolte, l'agricoltore non accetterebbe la transazione.

La bellezza dello scambio indiretto è che consente trasferimenti di proprietà (e servizi) universalmente vantaggiosi ed in grado di aggirare i "colli di bottiglia" imposti dallo scambio diretto. Come illustra il caso del nostro ipotetico agricoltore, lo scambio indiretto consente a tutti di salire molto più in alto nella propria classifica di preferenze, accettando uno "svantaggio" temporaneo che verrà compensato in futuro cedendo l'oggetto (direttamente) inferiore. Quando si tratta di riorganizzare vantaggiosamente le proprietà, lo scambio indiretto facilita il principio: "un passo indietro, due passi avanti".

I Vantaggi del Denaro

Abbiamo visto i vantaggi dello scambio diretto e gli ancora più grandi vantaggi dello scambio indiretto. Tuttavia, anche se le persone iniziano ad accettare il commercio di oggetti con l'intenzione di cederli per ciò che alla fine desiderano, questo processo può comunque essere piuttosto complicato. Per capire perché, basta ricordare la nostra

illustrazione del coltivatore con le scarpe logore: anche se alla fine tutto ha funzionato, egli ha comunque dovuto andare a zonzo per la città, alla ricerca di qualcuno che vendesse gli oggetti che il calzolaio voleva comprare.

Al di là della fatica fisica, dovremmo anche sottolineare lo sforzo mentale che le parti dovrebbero sprecare tenendo traccia di dozzine o magari centinaia di importanti rapporti di prezzo. Ad esempio, ripercorriamo la nostra storia dell'agricoltore che cerca un acquirente per le sue uova in modo che possa poi dare al ciabattino abbastanza pancetta per riparare le scarpe. Nella versione della storia che abbiamo raccontato sopra, abbiamo semplicemente presupposto che una volta che l'agricoltore avesse incontrato il pescatore, sarebbe finita lì.

Eppure, in realtà, il nostro agricoltore avrebbe potuto attendere un accordo migliore. Se il pescatore fosse disposto a scambiare 3 pesci con 6 uova e il macellaio fosse disposto a scambiare un chilo di pancetta con 3 pesci, allora l'agricoltore si direbbe: "ok, alla fine posso ripararmi le mie scarpe per 6 uova".

Se questa fosse la sua unica opzione, l'agricoltore penserebbe che potrebbe valerne la pena. Ma cosa accadrebbe se la città fosse abbastanza grande, con molti mercanti e professionisti diversi? Supponi che l'agricoltore possa trovare un panettiere disposto a cedere 4 pagnotte di pane francese per sole 5 uova. In questo caso, il nostro allevatore penserebbe: "ok, in definitiva posso sistemare le scarpe dando via solo 5 delle mie uova". Nota che questo significa 1 uovo in meno rispetto al percorso di scambiare uova con pesce.

Probabilmente ti stai già perdendo in tutti questi dettagli. Tuttavia, nel mondo reale, le persone inizierebbero a tenere traccia dei rapporti di scambio di vari beni tra loro, per sapere se stanno facendo un "buon affare" in una particolare operazione commerciale. Vediamo perciò che la possibilità di scambio indiretto è sia una benedizione che una maledizione: è una benedizione perché consente a molte persone di effettuare riorganizzazioni complicate (ma unanimemente vantaggiose) della loro proprietà. Ma può anche essere una maledizione perché le persone ora non possono semplicemente considerare le proprie preferenze sull'uso *diretto* dei beni quando decidono se e quanto commerciare. Prima di dare via qualcosa che potrebbero trovare personalmente rivoltante, dovrebbero chiedersi: "quanto potrei ottenere se attendessi un altro acquirente?".

Ciò che rende tale domanda particolarmente complessa è quando i commercianti devono ragionare su due, tre o anche più passi in avanti per scoprire il "prezzo" finale dell'oggetto che stanno cercando di acquistare. Nella nostra storia dell'agricoltore, guarda come si sono complicate le cose solo avendo introdotto qualche commerciante diverso, ciascuno con le proprie offerte. In teoria, per essere sicuro di ottenere il servizio di riparazione del calzolaio al prezzo più basso possibile (misurato in uova), il nostro agricoltore avrebbe dovuto sondare l'intera cittadina, annotando la disponibilità di tutti a comprare e vendere merci di vario genere tra loro. Poi gli sarebbe servito un mago della matematica per aiutarlo a risolvere un problema complesso, mostrandogli la (magari lunghissima) catena di commerci individuali attraverso cui il nostro agricoltore avrebbe potuto cedere il minor numero possibile di uova onde acquisire 6 chili di burro , 4 pagnotte

di pane francese, o 1 chilo di pancetta (secondo le pretese del calzolaio per riparargli le scarpe).

Naturalmente, nel mondo reale non dobbiamo passare attraverso una simile ginnastica mentale ogni volta che vogliamo comprare o vendere. Invece, utilizziamo il **denaro**, che possiamo definire formalmente come "un mezzo di scambio ampiamente accettato". In parole povere, il *denaro* è un bene che sta da un lato di (virtualmente) ogni transazione. Piuttosto che scambiare altri beni direttamente l'uno contro l'altro, le persone prima vendono tutte le loro merci per ottenere denaro, quindi usano il denaro per acquistare tutti gli oggetti desiderati.

Quando le persone in una comunità usano il denaro, conservano tutti i vantaggi dello scambio indiretto ma ne riducono notevolmente gli svantaggi. Anziché tenere traccia di dozzine o addirittura centinaia di rapporti di prezzo di vari beni offerti e ricercati da varie persone, col denaro i soggetti possono semplicemente tenere traccia dei prezzi più alti e più bassi – quotati in denaro – degli articoli a cui sono interessati.

Ad esempio, se la città nella nostra storia sopra usasse l'argento come denaro, per il nostro contadino con le scarpe rotte a quel punto sarebbe relativamente semplice. Quando arriva in città, prima cercherà la persona che offre più grammi di argento per le sue uova. Quindi, con l'argento in mano, il contadino cercherà la persona che gli ripari le scarpe per meno grammi di argento. Fintanto che tutti in città comprano e vendono usando argento, la procedura di cui sopra garantisce che l'agricoltore ottenga la sua riparazione (e qualunque altra cosa voglia acquisire) con il minor sacrificio possibile delle sue uova. Non ha più bisogno di segnarsi i desideri di ogni persona che incontra – francamente non gli interessa cosa vogliono comprare gli altri – e non ha più bisogno di un mago della matematica per risolvere complicati problemi di ottimizzazione.[1]

Chi Inventò il Denaro?

La risposta breve è: "nessuno". Proprio come per un sentiero sterrato attraverso una foresta, la lingua inglese, il rock & roll, le regole degli scacchi e le acconciature negli anni '80, nessuna singola persona si è alzata un giorno inventando il denaro. Piuttosto, il denaro è sorto gradualmente nel tempo come risultato cumulativo delle azioni di molte persone. L'istituzione del denaro è un classico esempio di ciò che l'economista austriaco Friedrich Hayek chiamava **ordine spontaneo**, nel senso che l'uso del denaro è una pratica molto complessa e utile, anche se non è stata pianificata consapevolmente da un esperto o da un gruppo di esperti. Citando il filosofo morale scozzese Adam Ferguson, Hayek descrisse gli ordini spontanei (compresi il denaro e le lingue parlate) come "il prodotto dell'azione umana ma non del progetto umano".

[1] A rigor di termini, il commerciante astuto terrebbe gli occhi aperti per **un'opportunità di arbitraggio**, anche in un'economia monetaria. Eppure, anche qui, i calcoli sarebbero molto più semplici che in un'economia senza un unico mezzo di scambio che stia da un lato di ogni transazione. Uno degli esercizi del Manuale dell'Insegnante spiega esattamente questa differenza.

Oggi quasi tutti sul pianeta pensano al *denaro* come a pezzi di carta emessi dagli Stati. Tuttavia non così da sempre. Storicamente, il denaro è nato prima sul mercato, come conseguenza di scambi volontari tra normali commercianti. I re ed altri governanti politici videro il bottino da sfruttare e, gradualmente, si impadronirono di questa istituzione creata dal mercato, come spiegheremo più dettagliatamente nella Lezione 21.

Ma senza l'intervento di un saggio monarca, come avrebbe potuto la società adottare l'uso del denaro? Come farebbero tutti a decidere cosa usare? Dopotutto, i ricercatori ci dicono che nel corso della storia, culture diverse hanno usato ogni sorta di oggetti come denaro: conchiglie, rocce, bestiame, sale, tabacco, oro, argento e persino sigarette (nei campi di prigionia della seconda guerra mondiale). Come farebbe un gruppo di persone ad accordarsi su un particolare bene da usare come denaro senza ricorrere a un processo politico?

La risposta è che probabilmente è stata una conseguenza naturale degli sforzi di persone come il nostro ipotetico agricoltore che cercava di farsi riparare le scarpe. Ricorda che, anche se l'agricoltore non utilizzava *direttamente* il pesce o la pancetta (non è andato in città per prendere alcuno di questi oggetti) ha finito per scambiare le sue uova con del pesce, al fine di scambiare il pesce con pancetta, per poi scambiare la pancetta con una riparazione di calzoleria. Si noti che, dal punto di vista del pescatore e del macellaio, essi hanno visto *un aumento nel mercato dei loro prodotti* a causa dello scambio indiretto. In altre parole, oltre a tutte le persone interessate ad acquistare pesce per proprio consumo diretto, il pescatore ha avuto come potenziale cliente l'agricoltore, che voleva utilizzare il pesce indirettamente come **mezzo di scambio**.

Questo processo potrebbe arrivare ad un effetto valanga. All'inizio, qualora le persone barattassero beni tra di loro in una condizione di puro scambio diretto, alcuni articoli (polli, uova, sale, ecc.) sarebbero ampiamente desiderati nel commercio, mentre altri articoli (telescopi, caviale, clavicembali, ecc.) sarebbero accettati da pochissime persone. Poi, quando i vantaggi dello scambio indiretto divenissero evidenti a sempre più persone, i beni inizialmente più commerciabili vedrebbero un enorme balzo in avanti nella loro commerciabilità. Anche coloro che inizialmente non avessero voluto i beni largamente commerciabili per proprio uso diretto, sarebbero comunque disposti ad accettarli negli scambi, sapendo che sarebbe facile scambiarli per qualunque cosa infine desiderassero. Se il processo a valanga raggiungesse mai un punto in cui un particolare bene fosse accettato nel commercio da quasi tutti nella comunità, questo segnerebbe la nascita del denaro: "un mezzo di scambio ampiamente accettato".

Per comprendere perché alcuni beni storicamente sono diventati denaro e altri no, possiamo elencare alcune considerazioni pratiche, come (1) facilità di trasporto, (2) divisibilità, (3) durabilità e (4) comodo valore di mercato. Quando consideriamo questi quattro criteri, vediamo perché l'oro e l'argento si sono dimostrati candidati così eccellenti come denaro basato sul mercato. Ad esempio, i bovini non sono molto pratici come denaro perché producono sporcizia puzzolente, occupano molto spazio e non puoi semplicemente tagliare a metà un manzo per "dare il resto" durante una transazione. Anche i ghiaccioli non resisterebbero alla prova del tempo come denaro, perché si sciolgono in assenza di cure adeguate. Infine, un metallo come il bronzo condivide molte delle eccellenti qualità

monetarie dell'oro e dell'argento, ma poiché è così abbondante, il bronzo ha un valore di mercato molto più basso. Ciò significa che un commerciante dovrebbe portare molto più bronzo in tasca (o in un carrello) quando effettua un acquisto costoso, rispetto a quante monete o lingotti d'oro e d'argento avrebbe bisogno per la stessa transazione.

Non c'è nulla in economia che dica che l'oro e l'argento debbano essere denaro, o che siano l'unica forma "naturale" di denaro. In un mercato volontario, i commercianti finiranno per adottare la moneta o le monete che meglio si adattano alle loro esigenze. Stiamo semplicemente spiegando perché, storicamente, oro ed argento siano stati adottati così spesso, da mercanti sofisticati, come denaro.

Riepilogo della lezione

- Sebbene lo scambio diretto sia utile perché consente scambi vantaggiosi per tutti, è limitato perché un commerciante ha bisogno di trovare qualcuno che abbia l'oggetto desiderato *e* che voglia accettare il bene che il primo commerciante vuole cedere. Questa limitazione renderebbe molto difficile per le persone specializzarsi in occupazioni: un dentista che volesse carne avrebbe bisogno di trovare un macellaio che avesse mal di denti.

- Lo scambio indiretto amplia le opportunità di scambi reciprocamente vantaggiosi. Possono verificarsi riorganizzazioni più complicate dei beni, che migliorano la situazione di ogni partecipante. Lo scambio indiretto conduce alla fine all'uso di denaro, il quale rende molto più facile per le persone pianificare le proprie attività di scambio.

- Nessuno ha inventato il denaro. È nato spontaneamente, quasi "per caso", dalle azioni delle persone per migliorare le proprie posizioni commerciali utilizzando lo scambio indiretto.

NUOVI TERMINI

Denaro: Un bene che è accettato da tutti nell'economia da un lato di ogni scambio commerciale. In gergo economico, è un mezzo di scambio ampiamente (o universalmente) accettato.

Ordine Spontaneo: Un modello prevedibile che non è pianificato da nessuno in particolare. Alcuni esempi sono le regole grammaticali della lingua inglese, lo stile di abbigliamento che caratterizzava le discoteche degli anni '70 e l'uso del denaro.

Opportunità di Arbitraggio: L'abilità di ottenere un "sicuro profitto" quando lo stesso bene è venduto a prezzi diversi nello stesso momento.

Mezzo di scambio: Un oggetto che viene accettato in uno scambio commerciale, non perché la persona che lo riceve voglia utilizzarlo direttamente, ma perché vuole scambiarlo in futuro per acquisire qualcos'altro. Ogni scambio indiretto richiede un mezzo di scambio, che è il bene attraverso il quale avviene lo scambio finale (allo stesso modo, le onde sonore richiedono un mezzo attraverso cui viaggiare, al fine di raggiungere le tue orecchie; quando si tratta di onde sonore, il mezzo di solito è l'aria, ma può anche essere l'acqua se sei in una piscina con la testa sotto la superficie).

QUESITI DI STUDIO

1. Qual è la differenza tra scambio diretto ed indiretto?

2. Perché la specializzazione sarebbe irrealizzabile in un mondo limitato allo scambio diretto?

3. In che modo lo scambio indiretto facilita la strategia di “un passo indietro, due passi avanti”?

4. Quali sono gli svantaggi dello scambio indiretto senza il denaro?

5. * Descrivi una società in cui le persone pratichino lo scambio indiretto ma non abbiano ancora sviluppato il denaro.

LEZIONE 8

La Divisione del Lavoro e la Specializzazione

In questa lezione apprenderai:

- Le definizioni di *divisione del lavoro (specializzazione)* e *produttività del lavoro*.
- I vantaggi della divisione del lavoro.
- Il principio del *vantaggio comparato*.

La Divisione del Lavoro e la Specializzazione

Nell'ultima lezione abbiamo appreso che l'utilizzo dello scambio indiretto – in particolare quando la pratica viene condotta alla sua logica conclusione con l'uso del denaro – aumenta notevolmente le possibilità di scambi vantaggiosi. Tuttavia, un'economia monetaria non si limita a facilitare la riorganizzazione di prodotti finiti già esistenti. Uno dei suoi principali vantaggi è di favorire la **divisione del lavoro**, il che significa che le persone, prima di tutto, si **specializzano** in diversi compiti al fine di produrre i beni.

Per dirla in altre parole, nella lezione precedente davamo per scontato che ci fosse una persona chiamata "macellaio" che passava il suo tempo a preparare e vendere carni, e una persona chiamata "calzolaio" che passava tutto il giorno a vendere scarpe (e servizi di riparazione delle scarpe). Eppure questo era mettere il carro davanti ai buoi, perché senza lo scambio indiretto e, soprattutto, senza l'uso del denaro, le opzioni di commercio sarebbero così limitate che le persone dovrebbero essere ampiamente autosufficienti. In altre parole, se una comunità di persone si impegnasse solo nello scambio diretto, probabilmente nessun individuo potrebbe *permettersi* di diventare un calzolaio: potrebbe contrarre lo scorbuto se nessuno dotato di verdure avesse bisogno di aggiustare le proprie scarpe per alcuni mesi.

Come abbiamo visto, l'uso del denaro supera queste limitazioni. Possono essere organizzate catene di produzione e commercio molto complesse, poiché ad ogni passaggio i venditori possono cedere la loro merce per denaro e quindi cercare i prezzi più bassi nel proprio ruolo di acquirenti. Un calzolaio può acquistare beni e servizi da dozzine di altri professionisti, anche se alcuni di loro potrebbero non avere alcun bisogno dei servizi del calzolaio. In effetti, l'uso del denaro consente al calzolaio di fare un "favore" ad un terzo (diciamo un dentista) che poi fa un "favore" al macellaio (sistemandogli i denti) che a sua volta fa un "favore" al calzolaio (dandogli un po' della sua pancetta). Solo attraverso l'uso

del denaro può avvenire uno "scambio di favori" molto complesso, che rende pratico per le persone "dividere il lavoro" che deve essere svolto e consentire alle persone di specializzarsi in compiti particolari.

Per comprendere quanto sia importante la divisione del lavoro, immagina un mondo senza di essa. Piuttosto che persone che si specializzano in varie occupazioni e che producono molto di più di quello di cui hanno bisogno personalmente, le persone cercherebbero invece di essere perfettamente autosufficienti. Ogni persona (o quantomeno ogni famiglia) coltiverebbe il proprio cibo, confezionerebbe i propri vestiti, costruirebbe i propri mobili, eseguirebbe le proprie procedure dentistiche e mediche, e così via. Chiaramente in un mondo del genere, la maggior parte dell'attuale popolazione mondiale morirebbe entro un mese o due, ed il piccolo gruppo di sopravvissuti vivrebbe un'esistenza primitiva, specialmente una volta che gli strumenti utilizzati si consumassero, le macchine si guastassero e le scorte di benzina si esaurissero.

Perché la civiltà moderna collasserebbe senza la divisione del lavoro? La risposta rapida è che crollerebbe la **produttività del lavoro**. Ricorda che Robinson Crusoe, da solo sulla sua isola deserta, è stato in grado di migliorare la sua sorte – è stato in grado di conseguire una vita che considerava più piacevole – usando il proprio **lavoro** per trasformare il suo ambiente. Abbiamo visto che attraverso il risparmio e l'investimento (al fine di creare un bastone da rami e liane), Crusoe fu in grado di aumentare notevolmente la produttività del suo lavoro, nel senso che riuscì ad incrementare il numero di noci di cocco che poteva acquisire per ora di lavoro.

Ma il risparmio e l'investimento sono solo *uno dei modi* per aumentare la produttività del lavoro. Un altro modo è attraverso la divisione del lavoro, dove "il lavoro" è suddiviso in diversi tipi di compiti ed i singoli lavoratori si specializzano in uno o pochi compiti. Piuttosto che ogni persona debba coltivare il proprio cibo, confezionarsi i propri vestiti, eseguire il proprio lavoro dentistico, ecc., con la specializzazione alcune persone coltivano *tutto* il cibo e altre persone fanno *tutto* il lavoro dentistico, ecc. Nella nostra società, abbiamo nomi speciali per questi due gruppi di persone: agricoltori e dentisti.

La produttività del lavoro è ampiamente amplificata quando viene “divisa” in questo modo. Detto semplicemente, le persone possono produrre più cose in totale quando si specializzano nei propri compiti, piuttosto che quando tutti cercano di produrre una piccola porzione di ogni articolo nel mucchio complessivo di cose. Facendo in modo che particolari individui si dedichino esclusivamente all'agricoltura ed altri esclusivamente all'odontoiatria, viene prodotto più cibo in totale ed otturate più carie all'anno di quanto sarebbe possibile senza la divisione del lavoro. Poiché c'è in circolazione complessivamente più “roba”, tutti possono mangiare di più, indossare più vestiti e così via, in regime di divisione del lavoro.

Perché la Specializzazione Rende il Lavoro più Produttivo

La maggior parte delle persone concorda sul fatto che se dovesse coltivarsi il proprio cibo, farsi i vestiti, ecc., finirebbe in povertà assoluta. Anche se la conclusione ha senso, è

utile precisare alcuni dei motivi per cui la specializzazione rende il lavoro molto più produttivo:

- *Meno tempo sprecato nel passaggio da un'attività all'altra*. Immagina qualcosa di semplice, come tre bambini che sparecchiano la tavola dopo cena. Molto probabilmente, i bambini possono svolgere il lavoro più rapidamente se dividono i compiti e si specializzano, per il semplice motivo che riducono gli spostamenti non necessari. Ad esempio, un bambino può svuotare i piatti nella spazzatura e portarli nel lavandino. Il secondo bambino può lavare e il terzo può asciugare. Questo sistema è molto più efficiente —tutti finiranno molto prima — che se ogni bambino prendesse un piatto, lo svuotasse nella spazzatura, poi lo portasse nel lavandino e lo lavasse, poi si spostasse a destra per asciugare lo stesso piatto per alla fine metterlo via. Lo stesso principio si applica ad altre operazioni produttive.

- *Promuove l'automazione*. Scomponendo una procedura complicata nelle sue componenti, la divisione del lavoro favorisce l'uso dell'automazione (macchinari). Se ognuno coltivasse il proprio cibo nel cortile di casa, non avrebbe senso per nessuno costruire trattori. Anche se consideriamo solo una specifica fabbrica, la produzione sarà maggiore se i lavoratori si specializzano nelle loro attività all'interno della fabbrica perché diventa più facile incorporare macchinari e strumenti che rendano il lavoro più semplice.

- *Economie di scala*. Questa è una generalizzazione dei primi due principi. Per molte operazioni esistono **economie di scala** almeno fino ad un certo livello di produzione. Questo principio significa che un raddoppio di input produce più di un raddoppio nell'output. Ad esempio, se uno chef passa da cucinare pasta per sfamare una persona a sfamare cinquanta persone, il tempo dedicato alla preparazione del sugo, alla bollitura dell'acqua e così via non aumenta certo di cinquanta volte. Questo principio spiega da solo perché ha senso che gli studenti che condividono una stanza si alternino nella preparazione dei pasti, piuttosto che ognuno si cucini il pasto per sé ogni sera. Un'altra illustrazione quotidiana delle economie di scala può essere fare un caffè: che tu intenda farne uno o quattro, il lavoro di preparazione è in gran parte lo stesso, motivo per cui le persone spesso chiedono: "Sto facendo il caffè, qualcuno ne vuole?".

- *Attitudine naturale*. Finora i nostri principi hanno dimostrato che, anche se il mondo intero fosse pieno di persone identiche, ci sarebbero comunque vantaggi nella specializzazione. Nel mondo reale, ovviamente, le persone *non* sono identiche. Alcune persone semplicemente nascono per essere agricoltori migliori di altri e questo vantaggio naturale può includere fattori geografici. Ad esempio, un

ragazzo robusto in Idaho sarebbe probabilmente in grado di coltivare più patate all'anno di uno malaticcio e costretto a letto sempre in Idaho, ma allo stesso tempo un ragazzo robusto in Florida può coltivare più arance all'anno anche di un ragazzo forte dell'Idaho. E il ragazzo costretto a letto in Idaho potrebbe nascere con una meravigliosa abilità per il linguaggio, e quindi essere un redattore o un romanziere molto migliore di uno dei ragazzi robusti che sono molto meglio equipaggiati per diventare agricoltori.

- *Attitudine acquisita*. I veri vantaggi della divisione del lavoro si verificano quando le persone sviluppano le loro attitudini naturali attraverso formazione e pratica, pratica, pratica. Qualcuno che a scuola abbia sempre avuto un "talento per i numeri" avrebbe più successo lavorando in uno studio di commercialisti, dopo il diploma, rispetto ad un altro diplomato che abbia sempre lottato con la matematica. Ma se lo studente con buone capacità matematiche andasse all'università e si laureasse in economia e commercio, la sua superiorità sarebbe ancora più pronunciata. Infine, se seguissimo quella stessa persona e la verificassimo all'età di 50 anni, trascorsi ventotto anni a lavorare come contabile, allora ovviamente sarebbe molto più abile nel lavoro – nel senso che il suo lavoro sarebbe molto, molto più produttivo – di chiunque altro non avesse un tale background.

L'elenco di cui sopra non vuole essere esaustivo, ma espone alcuni dei principali motivi per cui il lavoro è molto più produttivo grazie alla specializzazione.

Arricchire Tutti Concentrandosi sul Vantaggio Comparato

È importante sottolineare che i frutti della specializzazione possono essere raccolti solo quando le persone sono in grado di *commerciare* tra loro. Se alcune persone si concentrano sulla coltivazione del cibo, mentre altre si concentrano sulla costruzione di case, questo assetto funziona solo se gli agricoltori possono scambiare il loro cibo in eccesso con alcune delle case in eccesso dei costruttori. Altrimenti i contadini congeleranno ed i costruttori moriranno di fame. Senza la capacità di far girare i beni all'interno dell'economia, l'enorme balzo di "produzione totale", reso possibile dalla divisione del lavoro, sarebbe una vittoria vana.

È piuttosto facile vedere i vantaggi reciproci della specializzazione e del commercio quando due persone hanno diverse aree di competenza. Ad esempio, se Joe è davvero bravo a piantare e raccogliere il grano, mentre Bill è esperto nel confezionare pantaloni, allora è ovvio che entrambi godranno di uno standard di vita più elevato se Joe si concentra sulla produzione di grano mentre Bill si concentra sulla produzione di pantaloni.

Tuttavia, gli economisti hanno scoperto che il principio si applica anche nei casi in cui una persona è più produttiva *in ogni caso possibile*. Nel gergo dell'economia, possiamo dire che anche se una persona ha un **vantaggio assoluto** in ogni linea di produzione, trae beneficio comunque specializzandosi nel proprio **vantaggio comparato**, che è il campo in cui la superiorità è *relativamente* maggiore.

Il principio del vantaggio comparato è stato tradizionalmente utilizzato per illustrare i benefici del libero scambio di materie prime tra due nazioni, ma per i nostri scopi possiamo chiarire il punto abbastanza facilmente con un esempio di due persone in un'economia monetaria. Considera la tabella seguente:

Tempo Richiesto per Eseguire delle Attività in un Negozio Di Abbigliamento

	Pulire il Negozio a Fine Giornata	**Convincere il Cliente a Comperare**
John (dipendente)	60 minuti	120 minuti
Marzia (proprietaria)	30 minuti	15 minuti

Nella tabella sopra, vediamo gli ipotetici tempi di esecuzione in un negozio di abbigliamento di un centro commerciale per John (dipendente assunto) e Marzia (proprietaria del negozio). Come indicano i numeri, Marzia è più brava sia a vendere che a riordinare il negozio a fine giornata per l'apertura della mattina successiva.

Poiché Marzia ha un vantaggio assoluto sia nel vendere che nel riordinare, si potrebbe inizialmente pensare che sarebbe più efficiente se lei suddividesse la sua giornata lavorativa tra i due compiti, piuttosto che tirare in ballo John. Ma non è corretto. Assumendo John e facendolo concentrare sul portare fuori la spazzatura, pulire i pavimenti, ecc., alla fine di ogni giornata, Marzia può concentrarsi sul suo vantaggio comparato, che è vendere. In altre parole, Marzia può permettere ai clienti di rimanere in negozio a guardarsi intorno più a lungo (effettuando così più vendite), perché sta delegando a John il riordino.

Se Marzia gestisce la sua attività in un'economia monetaria, è abbastanza semplice per lei capire se ha senso assumere un aiuto esterno (John) o se le convenga chiudere presto il negozio in modo da riordinare da sola. Ad esempio, supponiamo che il tipico acquisto di un cliente renda a Marzia un guadagno netto di 20 dollari.[1] Ciò significa che ogni 15 minuti che Marzia dedica a servire i clienti, in media incassa 20 dollari in più con cui può pagare se stessa. Se Marzia deve mandare via i clienti in anticipo, in modo che possa trascorrere gli ultimi 30 minuti di ogni giorno a riordinare, in media perde quindi 40 dollari di potenziali entrate della sua attività.

[1] Ad esempio, Marzia potrebbe vendere vestiti per 50 dollari a prezzo di dettaglio, ma a sua volta avrebbe dovuto spendere 30 dollari (considerando tutto) per quei vestiti, in termini di prezzo all'ingrosso originale, spese generali per l'affitto dello spazio del negozio, bolletta elettrica, ecc. In un libro di testo più avanzato puoi imparare i modi precisi in cui le aziende trattano le diverse spese e calcolano i profitti ottenuti da una specifica vendita.

Ha senso per Marzia assumere John, che gestisce un servizio di pulizia per i negozi del centro commerciale? Dipende da quanto John richiede per i suoi servizi. Se è disposto a far pagare meno di 40 dollari per andare a pulire il negozio di Marzia a fine giornata, ha senso che Marzia deleghi questi semplici compiti a John. Dal momento che John è un ragazzo giovane senza particolari abilità, si accontenta di chiedere solo 15 dollari per un'ora di lavoro. Come illustrano questi numeri ipotetici, c'è molto da guadagnare nel commercio tra Marzia e John: a lei varrebbe la pena pagare qualcuno fino a 40 dollari per riordinare il negozio, mentre John sarebbe felice di eseguire il lavoro – che gli richiede un'ora – per qualsiasi cifra sopra i 15 dollari. A qualunque prezzo in quella fascia, sia Marzia che John considererebbero l'accordo decisamente interessante.

Giusto per completare la discussione, nota che non avrebbe senso per Marzia assumere John per aiutarla nelle vendite, o per John lasciare l'attività di pulizia e aprire un'attività di abbigliamento al dettaglio. Essendo John un venditore molto peggiore di Marzia, chiude una tipica vendita solo una volta ogni due ore (120 minuti). Ciò significa che se John cercasse di replicare l'attività di Marzia e si dedicasse alla vendita di vestiti, il suo guadagno netto sarebbe in media di 20 dollari ogni due ore, cioè solamente 10 dollari all'ora. John può guadagnare molto di più facendo pulizie.

Il nostro esempio ha illustrato il principio del vantaggio comparato: anche se Marzia è più produttiva sia nel riordinare il negozio che nel vendere, trae comunque vantaggio dall'associarsi a John. Marzia ha un vantaggio assoluto in entrambe le attività, ma un vantaggio comparato solo nelle vendite (John non ha vantaggio assoluto in alcuna delle due attività, ma ha un vantaggio comparato nelle pulizie) .

Specializzazione e commercio distribuiscono benefici a tutti i partecipanti, anche quando uno di loro è tecnicamente più capace degli altri. Come vedremo nella lezione 19, il principio del vantaggio comparato si applica al commercio internazionale tanto quanto si applica a Marzia e John.[2] Un paese ricco e produttivo come gli Stati Uniti beneficia comunque del commercio con un paese "arretrato" in cui i lavoratori sono meno produttivi in ogni linea di lavoro e produzione.

[2] Il Manuale dell'Insegnante contiene un esercizio che illustra esplicitamente l'applicazione del vantaggio comparato al commercio internazionale, nella Lezione 19.

Riepilogo della lezione

- Uno dei vantaggi di utilizzare il denaro è che consente alle persone di specializzarsi in occupazioni diverse.

- La divisione del lavoro (specializzazione) aumenta notevolmente la produttività del lavoro. C'è una maggiore produzione totale quando alcune persone si concentrano sulla coltivazione di cibo, altre si concentrano sulla costruzione di case, altre si concentrano sulla cura delle malattie, e così via.

- Anche qualcuno che sia più produttivo in ogni attività può comunque trarre vantaggio dal commerciare con persone che non sono altrettanto produttive. Anche in questo caso, entrambe le parti dovrebbero concentrarsi sulle aree in cui hanno una superiorità relativa - il vantaggio comparato - e scambiare una parte della produzione risultante.

NUOVI TERMINI

Divisione del lavoro /

Specializzazione: Situazione in cui ogni persona lavora in una o poche attività e poi commercia per ottenere cose prodotte da altri.

Produttività del lavoro: La quantità di produzione che un lavoratore può esprimere in un certo periodo di tempo.

Economie di scala: Condizione in cui l'output aumenta in modo più che proporzionale rispetto all'incremento dell'input. Ad esempio, esistono economie di scala se raddoppiare l'input conduce al triplicare dell'output.

Vantaggio assoluto: Si verifica quando una persona può produrre più unità per ora in una specifica attività rispetto a qualcun altro.

Vantaggio comparato: Si verifica quando una persona ha una superiorità relativa in una particolare attività, tenendo conto di tutte le altre attività (Jim può avere un vantaggio comparato in una determinata attività, anche se Mary ha un vantaggio assoluto, perché Mary potrebbe avere un vantaggio assoluto ancora *maggiore* in qualcos'altro).

QUESITI DI STUDIO

1. Qual è il nesso tra specializzazione e produttività del lavoro?

2. * Se il mondo fosse pieno di persone identiche, la specializzazione sarebbe ancora utile?

3. Perché il commercio è importante per la divisione del lavoro?

4. Spiega questa affermazione: “I benefici del commercio nel caso di vantaggio assoluto sono ovvi, ma possono essere piuttosto sottili nel caso di vantaggio comparato”.

5. Perché la negoziante Marzia è disponibile a pagare fino a 40 dollari per far pulire il suo negozio da qualcuno a fine giornata?

LEZIONE 9

Imprenditorialità e Concorrenza

In questa lezione apprenderai:

- Il ruolo degli imprenditori in un'economia di mercato.
- Come la concorrenza guida gli imprenditori.
- Perché i lavoratori tendono ed essere pagati per il valore pieno di ciò a cui contribuiscono.

Imprenditorialità

L'imprenditore è la forza trainante in un'economia di mercato. È **l'imprenditore** che giudica che qualcosa manca sul mercato e decide di avviare una nuova attività o di sviluppare un nuovo prodotto. L'imprenditore utilizza i risparmi (o personali o presi in prestito dai capitalisti[1]) per assumere lavoratori, affittare terreni e attrezzature ed acquistare materie prime, elettricità, semilavorati e altri input. L'imprenditore quindi dà istruzioni ai dipendenti assunti per utilizzare gli strumenti, i macchinari e le merci acquistate per produrre beni e servizi che a loro volta vengono venduti ai clienti.

I clienti di una determinata attività possono essere altri imprenditori o il consumatore finale. Ad esempio, un imprenditore potrebbe aprire una panetteria, dove utilizza un grande forno, farina, acqua e un gruppo di ragazzi per produrre pane francese croccante per le famiglie locali. Ma ci può essere un altro imprenditore la cui attività è la produzione di forni su scala industriale, ed i suoi clienti sono altri imprenditori come il fornaio o il proprietario di un ristorante.

I **ricavi** sono il denaro che i clienti pagano all'imprenditore per i suoi prodotti e servizi. Le **spese** sono i soldi che l'imprenditore deve versare a lavoratori, fornitori, proprietari degli immobili ed altri per continuare a produrre i suoi beni e servizi. Quando i ricavi sono superiori alle spese, l'imprenditore ottiene un **profitto** monetario. Se le spese sono superiori ai ricavi, l'imprenditore subisce una **perdita** monetaria. Sebbene gli imprenditori possano essere motivati da fattori diversi dai profitti e dalle perdite monetarie, quando ci si riferisce ad un "business di successo" si intende un'attività che sia

[1] Nel mondo reale, la distinzione tra imprenditori e capitalisti è sfocata. Se un prestito aziendale fosse veramente privo di rischi, il capitalista guadagnerebbe un rendimento garantito sul suo prestito e si troverebbe a vendere "servizi" ad un prezzo concordato, proprio come l'azienda energetica pubblica vende elettricità all'imprenditore. Eppure, in realtà, il capitalista che presta ad una nuova impresa partecipa sempre al rischio imprenditoriale dell'impresa, indipendentemente dai termini del contratto. È sempre possibile che l'impresa fallisca e il capitalista perda tutto.

redditizia.[2] D'altra parte, se qualcuno gestisse un'attività che subisse costantemente perdite monetarie, anno dopo anno senza apparentemente un orizzonte in vista, allora l'attività sarebbe probabilmente un hobby o un ente di beneficenza, piuttosto che un vero e proprio business, e l'aspirante imprenditore sarebbe in realtà un consumatore.[3]

Il Contributo dell'Imprenditore

Ciò che distingue l'imprenditore e promotore di successo da altre persone è precisamente il fatto che egli non si lascia guidare da ciò che era e ciò che è, ma organizza i suoi affari sulla base della propria opinione circa il futuro. Egli vede il passato ed il presente come gli altri; ma giudica il futuro in modo diverso".

—Ludwig von Mises, Human Action, p. 582.

La Competizione Protegge i Clienti

Se gli imprenditori sono la forza trainante in un'economia di mercato, la concorrenza, o competizione, è ciò che li regola e li motiva. La **competizione** garantisce che gli imprenditori si impegnino costantemente per fornire ai clienti beni e servizi della qualità che questi desiderano, al prezzo più basso possibile.

In una pura economia di mercato, ogni transazione è volontaria. A prescindere da quanto ricco un determinato imprenditore diventi, non può letteralmente *costringere* un cliente ad acquistare i suoi prodotti. I clienti hanno sempre la possibilità di fare affari altrove, il che significa che anche gli imprenditori di maggiore successo devono guadagnarsi continuamente la propria clientela, giorno dopo giorno.

---

[2] Ci riferiamo al profitto ed alla perdita *monetari* per evitare confusione con i concetti più ampi di profitto e perdita *soggettivi* (o *psichici*), che sono in definitiva ciò che interessa all'imprenditore. Ad esempio, se un imprenditore trascorre 60 ore alla settimana mettendo il cuore e l'anima in una nuova attività e finisce con profitti monetari di 100 dollari al mese, probabilmente abbandonerà l'attività. Anche se sta ricevendo più soldi di quelli che paga, il suo *costo-opportunità* di usare il suo lavoro in quel modo è piuttosto alto. L'imprenditore potrebbe guadagnare molto più di 100 dollari al mese chiudendo la propria attività e lavorando per qualcun altro, vale a dire per un imprenditore di maggior successo!

[3] Ancora una volta, la distinzione tra questi ruoli può essere sfocata nel mondo reale. Ad esempio, un pensionato potrebbe gestire un campo da baseball della Little League e addebitare ai bambini una quota modesta per sostenere le spese per l'ingaggio degli arbitri e l'acquisto di magliette, ma l'intero sforzo sarebbe ricreativo per l'uomo, che semplicemente ama il baseball. Soprattutto se l'uomo avesse speso i propri soldi per trasformare il suo (enorme) cortile in un campo da baseball, sarebbe chiaro che l'operazione non era realmente un'attività a scopo di lucro e che l'uomo non stava cercando un ritorno monetario certo sul suo investimento.

Il processo competitivo si svolge attraverso un processo di imitazione ed innovazione. Un imprenditore perspicace esamina lo status quo ed ha una buona idea per migliorare il modo in cui altri imprenditori stanno attualmente servendo i propri clienti. L'idea potrebbe essere grandiosa, come l'invenzione di un prodotto completamente nuovo. Ma spesso l'innovazione è piuttosto modesta, come il passaggio ad una bottiglia di ketchup di plastica (e infrangibile) o la modifica del sistema di posti a sedere dei passeggeri per i voli aerei. Molte innovazioni si verificano anche sul versante produttivo, quando un imprenditore scopre una fonte di materie prime meno costosa, o scopre un utilizzo di sottoprodotti che in precedenza venivano scartati. Se amplificate in operazioni su larga scala, anche piccole riduzioni di spesa possono tradursi in enormi differenze nei profitti.

La storia non finisce qui. Quando un determinato imprenditore presenta un'innovazione di successo, ottiene profitti relativamente elevati. Altri imprenditori vedono il suo successo ed iniziano ad imitarlo, cercando nel mentre ulteriori modi per apportare lievi modifiche ed introdurre ulteriori innovazioni. Il mondo del business non dorme mai. Anche quelle aziende che sono "al top" dei rispettivi settori sono costantemente alla ricerca di nuovi modi per rimanere davanti alla concorrenza. Nel tempo, c'è una tendenza da parte delle imprese a produrre beni e servizi di qualità crescente e prezzi in calo.

I beneficiari ultimi del processo competitivo non sono gli imprenditori, ma i loro clienti. Quando un certo imprenditore realizza un'innovazione di successo ed ottiene profitti straordinari, il successo è temporaneo. Nel tempo, i suoi concorrenti scoprono come abbassare le spese, o migliorare la qualità del prodotto, come ha fatto lui. Molti critici dell'economia di mercato inorridiscono per gli enormi "ricarichi" che a volte si verificano, nel senso che c'è grande divario tra il prezzo che un imprenditore addebita per un prodotto, rispetto al denaro che egli stesso ha dovuto spendere per produrre l'articolo. Ma finché c'è concorrenza, il profitto monetario (e quindi il "ricarico") andrà riducendosi, poiché i concorrenti cercano di guadagnare quote di mercato offrendo un prodotto simile ad un prezzo leggermente inferiore. Solo introducendo costantemente ulteriori innovazioni un imprenditore può godere di un flusso costante di profitti monetari.

Nella pratica, la maggior parte degli imprenditori è motivata dal desiderio di conseguire profitti monetari. Tuttavia, in un'economia di mercato, l'unico modo per ottenere profitti è servire i clienti (contenendo le spese). Uno degli aspetti più belli di un'economia di mercato è che sfrutta alcune delle persone più egoiste, ambiziose e talentuose della società, e fa che sia loro diretto interesse finanziario preoccuparsi di notte di come compiacere gli altri. Gli imprenditori guidano l'economia di mercato, ma la concorrenza *tra* gli imprenditori li mantiene onesti.

La Competizione Protegge i Lavoratori

Nella sezione precedente abbiamo visto che la concorrenza protegge i consumatori da prezzi arbitrariamente alti. Se un determinato imprenditore addebita ai suoi clienti un margine elevato rispetto alle spese, in un mercato libero non può impedire ad un concorrente di offrire lo stesso prodotto ad un prezzo leggermente inferiore per

conquistare i suoi clienti. A lungo termine, la competizione garantisce che i clienti non "paghino troppo" per i beni e servizi che desiderano. Ai clienti viene addebitato un prezzo "equo" per prodotti e servizi, nel senso che al momento della vendita, alcune delle menti più brillanti della società non avevano ancora trovato un modo per fornire quegli articoli a prezzi inferiori, anche se facendo ciò avrebbero raccolto ricompense finanziarie.[4]

Dall'altro lato del business, la concorrenza protegge i lavoratori da salari arbitrariamente bassi. È vero che un determinato lavoratore – specialmente con una famiglia da sfamare – potrebbe non avere molto "potere contrattuale" e dovrebbe magari accettare un salario molto basso se un'offerta fosse l'unica disponibile. Eppure, in una pura economia di mercato, un datore di lavoro taccagno non può impedire che arrivi un concorrente ed offra un salario leggermente più alto per conquistare i dipendenti sottopagati, mettendo così l'imprenditore avaro fuori mercato. A lungo termine, la concorrenza garantisce che i datori di lavoro non "sottopaghino" i servizi di lavoro – ed altre risorse – che devono assumere o acquistare nelle loro operazioni.

Per giudicare se un dipendente viene pagato con un salario "equo", dobbiamo capire il contributo effettivo del dipendente.[5] Dopotutto, alcuni dipendenti sono più produttivi (e quindi preziosi) di altri, quindi ha senso che a dipendenti diversi vengano pagati salari diversi. In che modo quindi un datore di lavoro decide quanto è disposto a pagare un potenziale nuovo assunto?

Gli economisti dicono che il datore di lavoro dovrebbe cercare di calcolare la **produttività marginale** del potenziale nuovo lavoratore. Ciò significa che il datore di lavoro dovrebbe considerare la sua produzione aziendale totale, con e senza il nuovo lavoratore. Quindi il datore di lavoro utilizza queste informazioni per calcolare quante maggiori entrate la sua attività andrà a generare grazie alla produzione aggiuntiva. Questi calcoli forniscono un tetto, un limite massimo per quanto il datore di lavoro sarà disposto a pagare il nuovo lavoratore.

Naturalmente, nella pratica il datore di lavoro cercherà di spendere meno della produttività marginale di un potenziale nuovo lavoratore, proprio come in pratica cercherà di addebitare ai suoi clienti un ricarico elevato. Ma la concorrenza assicura che non possa cavarsela "sottopagando" i dipendenti molto a lungo, così come la stessa concorrenza gli impedisce di "far pagare troppo" i clienti molto a lungo.

Per esempio, supponi che Rita possieda un ristorante molto affollato. Rita nota che un grosso collo di bottiglia nella sua operatività è la pulizia del tavolo dopo che i clienti se ne vanno. In ogni momento, ci sono diversi tavoli sporchi nel ristorante, il che significa che la receptionist deve chiedere ai clienti in arrivo di aspettare qualche minuto prima di potersi

[4] Abbiamo scritto "equo" tra virgolette perché, in una pura economia di mercato, *ogni* transazione è volontaria ed *equa* in un senso molto importante. Anche se un imprenditore vende un prodotto ad un prezzo molto più alto della quantità di denaro che ha speso per procurarsi l'articolo, il cliente valuta comunque il prodotto più del denaro che spende per esso. Sia il cliente che l'imprenditore traggono soggettivamente beneficio dallo scambio.

[5] Di nuovo, abbiamo messo "equo" tra virgolette perché *ogni* contratto di lavoro è equo nel libero mercato, nel senso che è volontario e il lavoratore soggettivamente valuta il salario più del tempo libero a cui rinuncia accettando il lavoro.

accomodare. Rita si rende conto che ha senso assumere un altro aiuto cameriere per aiutare l'attuale aiuto cameriere a pulire i tavoli e prepararli per i nuovi clienti.

Rita trova un candidato, Bob, che ha avuto precedenti esperienze come aiuto cameriere in un ristorante di successo, e che sembra essere molto cortese e responsabile. Rita stima che se offre a Bob il posto di aiuto cameriere, dopo una settimana di ambientamento, la sua presenza consentirà al ristorante, in media, di servire 2 tavoli in più all'ora (magari invece di esserci 4 tavoli sporchi in ogni momento, a quel punto ce ne sarebbero solo 3, ed ogni gruppo di clienti impiega in media 30 minuti per ordinare, consumare il pasto e andarsene). Se gli avventori ad un tavolo tipico pagano a Rita 26 dollari per un pasto la cui preparazione le costa 20 dollari – non considerando lo stipendio che dà a Bob – allora Rita sarebbe disposta a pagare Bob fino a 12 dollari l'ora.

Ovviamente Rita spera di assumere Bob per meno di 12 dollari l'ora. Ma se gli offrisse solo 4 dollari, allora Bob sarebbe sicuramente in grado di vendere i suoi servizi ad un ristorante concorrente per, diciamo, 5 dollari l'ora. Alla fine, l'unico logico punto di arresto si verificherebbe allorquando Bob venisse pagato in base alla quantità di denaro aggiuntivo che i suoi servizi portano al datore di lavoro.[6] La concorrenza tra gli imprenditori determina la tendenza per i lavoratori ad essere pagati per il loro contributo.

[6] Le cose non sono così semplici come le abbiamo rappresentate nel testo sopra. In alcuni casi ci sono diversi fattori che sono indispensabili per l'output finale, quindi è difficile isolare la "produttività marginale" di un singolo fattore. Come fanno i Beatles a suddividere i proventi dei loro concerti e dei contratti discografici? Non funzionerebbe proprio chiedere: "Quanto diminuirebbero le vendite se Paul McCartney non suonasse?", perché allora McCartney e Lennon sembrerebbero meritare più della metà dei proventi. Un'altra complicazione è che l'aggiunta di più lavoratori può modificare la produttività marginale dei lavoratori originari, il che significa che anche la concorrenza dovrà modificare i propri stipendi in precedenza erogati secondo un importo "equo". Infine c'è la complicazione che i lavoratori non hanno la stessa produttività marginale in attività diverse. Ad esempio, se il cameriere Bob portasse un incremento di 12 dollari all'attività di Rita, ma solo 10 dollari ad un altro ristorante in cerca di un cameriere, la concorrenza effettivamente garantisce solo che Bob venga pagato almeno 10 dollari. Dovrai consultare un libro di economia più avanzato per apprendere la soluzione per queste complicazioni.

Riepilogo della lezione

- Gli imprenditori sono la forza trainante in un'economia di mercato. Assumono lavoratori ed acquistano risorse al fine di produrre beni e servizi da vendere ai consumatori.

- La competizione spinge gli imprenditori a produrre beni e servizi che i loro clienti apprezzano ed a richiedere il prezzo più basso possibile per il livello di qualità che i clienti desiderano.

- La concorrenza spinge anche gli imprenditori a pagare i lavoratori per l'intero valore del loro contributo all'impresa. Se li pagano meno, un altro datore di lavoro - che vuole solo guadagnare di più per sé - può offrire una paga più elevata ed invogliare il lavoratore a cambiare posto.

NUOVI TERMINI

Imprenditore: La persona che, in un'economia di mercato, assume lavoratori ed acquista risorse per produrre beni e servizi.

Ricavi: La quantità di denaro che i clienti spendono per i prodotti di un imprenditore in un dato periodo di tempo.

Spese: La quantità di denaro che un imprenditore spende in lavoro, materie prime ed altri input in un dato periodo di tempo.

Profitto monetario: L'eccedenza dei ricavi rispetto alle spese.

Perdita monetaria: L'eccedenza delle spese rispetto ai ricavi.

Competizione / Concorrenza: La rivalità esistente tra imprenditori che hanno la possibilità di assumere gli stessi lavoratori ed acquistare le stesse risorse, al fine di produrre beni e servizi da vendere agli stessi clienti.

Produttività marginale: I ricavi aggiuntivi che derivano dall'assumere un lavoratore in più.

QUESITI DI STUDIO

1. Perché l'imprenditore è la forza trainante di un'economia di mercato?

2. * Nella realtà, perché i capitalisti sono anche imprenditori?

3. Che cosa motiva e regola gli imprenditori in una economia di mercato?

4. Come si sviluppa il processo competitivo attraverso "imitazione ed innovazione"?

5. La competizione come protegge i lavoratori?

LEZIONE 10

Reddito, Risparmio ed Investimento

In questa lezione apprenderai:

- Le definizioni di reddito, risparmio ed investimento in un'economia monetaria.
- Come il risparmio e l'investimento incrementano il reddito futuro di un individuo.
- Come il risparmio e l'investimento incrementano la produzione futura di un'economia.

Reddito, Risparmio ed Investimento

Nella lezione 4, abbiamo visto che anche Robinson Crusoe, bloccato sulla sua isola e senza nessuno con cui commerciare (tranne la Natura), poteva classificare le sue azioni con i concetti di reddito, risparmio e investimento.

In un'economia moderna con molti individui che utilizzano il denaro, i concetti sono simili ma più semplici da definire. Per un individuo, il **reddito** si riferisce tipicamente a quanto denaro può spendere per il consumo durante un certo periodo di tempo, a fronte della vendita dei propri servizi lavorativi e dei ricavi derivanti dai beni che l'individuo possiede. Per un'impresa, il **reddito** (o l'**utile**) è definito come i ricavi meno le spese. Ricordiamo dalla lezione precedente che i ricavi sono la quantità totale di denaro che i clienti spendono per i prodotti ed i servizi dell'azienda. Le spese sono la quantità totale di denaro che l'azienda spende nella produzione di tali beni e servizi.[1]

[1] Nota che poiché siamo ancora nella sezione del libro che descrive una pura economia di mercato, non stiamo ancora parlando di tasse. Nel mondo reale, varie definizioni di *reddito* tengono conto dei calcoli al lordo e al netto delle imposte.

Quando un individuo spende in consumi meno del proprio reddito in un certo periodo, la differenza diventa **risparmio** (se il risparmio è negativo – nel senso che l'individuo consuma più del suo reddito – allora si tratta di **indebitamento** o **dissipazione**). Quando l'individuo spende parte dei suoi risparmi per generare più reddito *futuro*, si parla di **investimento**.[2,3]

Gli Investimenti Incrementano il Reddito Futuro

Lo svantaggio del risparmio (e dell'investimento) è che riduce la quantità di consumo di cui si può godere nel presente. D'altra parte, il vantaggio del risparmio (e dell'investimento) è che *incrementa* quanto si può consumare in futuro. Le tabelle nella pagina seguente illustrano i pro ed i contro dell'investimento, esaminando due ipotetiche persone, Paul il Prodigo e Freddy il Frugale.

[2] Anche le imprese possono investire per aumentare i guadagni futuri. Tuttavia, non ne discutiamo nel testo perché porterebbe rapidamente a molti tecnicismi contabili che esulano dallo scopo di questa discussione.

[3] In un dato periodo di tempo, gi investimenti non possono eccedere i risparmi. Alcuni economisti dicono che gli investimenti possono essere inferiori ai risparmi. Ad esempio, se qualcuno guadagna 100.000 dollari di reddito, spende 80.000 dollari in consumi ed investe 15.000 dollari in azioni, alcuni economisti affermano che i restanti 5.000 dollari sul conto bancario fanno parte dei risparmi e non degli investimenti. Tuttavia, altri economisti sostengono che l'investimento è necessariamente sempre uguale al risparmio. Nel nostro esempio, direbbero che la persona aveva 20.000 dollari di risparmi totali ed ha investito 15.000 dollari in azioni e gli altri 5.000 in liquidità. Questo cavillo è rilevante quando gli economisti discutono se un'economia possa bloccarsi in una situazione in cui il risparmio è superiore agli investimenti.

FINANZE DI PAUL IL PRODIGO

Anno	1	2	3	4	…	25	26	27	…	47	48	49
Valore Totale di Mercato delle Risorse Finanziarie	$ -	$ 2,500	$ 5,006	$ 7,519		$ 61,757	$ 64,411	$ 67,072		$ 121,712	$ 124,517	$ 127,328
Reddito di Lavoro (stipendio)	$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000		$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000		$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000
Introiti dalle Risorse Finanziarie (interessi 5%)	$ -	$ 125	$ 250	$ 376		$ 3,088	$ 3,221	$ 3,354		$ 6,086	$ 6,226	$ 6,366
Reddito Totale	$ 50,000	$ 50,125	$ 50,250	$ 50,376		$ 53,088	$ 53,221	$ 53,354		$ 56,086	$ 56,226	$ 56,366
Consumo (95% del reddito)	$ 47,500	$ 47,619	$ 47,738	$ 47,857		$ 50,433	$ 50,560	$ 50,686		$ 53,281	$ 53,415	$ 53,548
Risparmio (5% del reddito)	$ 2,500	$ 2,506	$ 2,513	$ 2,519		$ 2,654	$ 2,661	$ 2,668		$ 2,804	$ 2,811	$ 2,818
Investimenti in Risorse Finanziare (=Risparmi)	$ 2,500	$ 2,506	$ 2,513	$ 2,519		$ 2,654	$ 2,661	$ 2,668		$ 2,804	$ 2,811	$ 2,818

FINANZE DI FREDDY IL FRUGALE

Anno	1	2	3	4	…	25	26	27	…	47	48	49
Valore Totale di Mercato delle Risorse Finanziarie	$ -	$ 15,000	$ 30,225	$ 45,678		$429,503	$450,945	$ 472,710		$ 983,526	$ 1,013,279	$ 1,043,478
Reddito di Lavoro (stipendio)	$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000		$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000		$ 50,000	$ 50,000	$ 50,000
Introiti dalle Risorse Finanziarie (interessi 5%)	$ -	$ 750	$ 1,511	$ 2,284		$ 21,475	$ 22,547	$ 23,635		$ 49,176	$ 50,664	$ 52,174
Reddito Totale	$ 50,000	$ 50,750	$ 51,511	$ 52,284		$ 71,475	$ 72,547	$ 73,635		$ 99,176	$ 100,664	$ 102,174
Consumo (70% del reddito)	$ 35,000	$ 35,525	$ 36,058	$ 36,599		$ 50,033	$ 50,783	$ 51,545		$ 69,423	$ 70,465	$ 71,522
Risparmio (30% del reddito)	$ 15,000	$ 15,225	$ 15,453	$ 15,685		$ 21,443	$ 21,764	$ 22,091		$ 29,753	$ 30,199	$ 30,652
Investimenti in Risorse Finanziare (=Risparmi)	$ 15,000	$ 15,225	$ 15,453	$ 15,685		$ 21,443	$ 21,764	$ 22,091		$ 29,753	$ 30,199	$ 30,652

Le tabelle tracciano gli attivi finanziari di Paul e Freddy durante la loro vita. Svolgono lavori paragonabili e guadagnano uno stipendio fisso di 50.000 dollari all'anno vendendo i loro servizi lavorativi. Inoltre, entrambi risparmiano parte del loro reddito e lo investono in risorse che pagano il 5% di **interessi** all'anno. Discuteremo del debito e del pagamento di interessi in modo più dettagliato nella Lezione 12, ma per ora ti basti sapere che ogni anno, oltre ai loro stipendi, Paul e Freddy guadagnano interessi pari al 5% del valore totale di mercato dei loro investimenti.

Paul e Freddy sono identici, tranne che per la porzione dei loro guadagni che risparmiano. Paul il Prodigo risparmia solo il 5% del suo reddito ogni anno e spende il resto in consumi: uscendo a cena, acquistando gioielli appariscenti, vacanze a Tahiti e così via. Freddy il Frugale, per contro, mette da parte il 30% del reddito totale ogni anno e lo investe nelle sue risorse finanziarie.

Le tabelle illustrano i diversi stili di vita determinati da queste scelte di risparmio. Nei primi anni, Paul gode di maggiori consumi rispetto a Freddy. Può partecipare a più feste, indossare abiti più belli e, in generale, divertirsi di più. Tuttavia, con il passare degli anni, il divario tra i due si riduce costantemente. Anche se Freddy il Frugale consuma sempre una proporzione molto più bassa del suo reddito, il suo *reddito stesso* cresce molto più velocemente di quello di Paul il Prodigo. In effetti, al 26° anno, il consumo di Freddy di 50.783 dollari è maggiore di quello di Paul che è 50.560 dollari. Da quel punto in poi, Freddy può spendere di più in divertimento immediato di quanto possa permettersi Paul. Ricorda, i due uomini hanno redditi identici derivanti dai loro servizi lavorativi ogni anno: entrambi guadagnano lo stesso stipendio con il loro lavoro. Ma la mezza età di Freddy è molto più prospera, perché è stato frugale nei suoi primi anni di lavoro.

Un'ultima osservazione interessante è che nel 48° anno di carriera, le risorse finanziarie di Freddy superano il traguardo del milione di dollari. Molte persone pensano che solo i "ricchi" possano mettere le mani su un milione di dollari. Ma, come illustra la tabella, anche uno che guadagni 50.000 dollari all'anno e che investa in risorse moderatamente sicure, può alla fine accumulare 1 milione semplicemente risparmiando abitualmente un'ampia frazione del suo reddito. Almeno in un mondo senza tasse!

Pensionamento

Nella serie seguente di tabelle osserviamo ciò che succede dopo che Paul e Freddy smettono di lavorare ed i loro stipendi scendono a 0 dollari (supponiamo che ciò accada il 52° anno dopo l'ingresso nel mondo del lavoro). Entrambi gli uomini ora iniziano a dissipare, nel senso che ogni anno consumano più del loro reddito.[1] Ciò è possibile perché hanno accumulato una scorta di risorse finanziarie. Non solo possono spendere il denaro generato dagli interessi maturati su questi beni, ma possono anche vendere una parte dei beni e consumare i proventi della vendita (questo si chiama *ridurre il capitale* dei propri beni o risparmi).

[1] Nelle tabelle, si noti che le parentesi sono una convenzione contabile per indicare i numeri negativi.

PENSIONAMENTO DI PAUL IL PRODIGO

Anno	50	51	52	53	…	63	64	65	…	74	75
Valore Totale di Mercato delle Risorse Finanziarie	$ 130,146	$ 132,972	$ 135,804	$ 127,594		$ 19,169	$ 5,128	$ -		$ -	$ -
Reddito di Lavoro (stipendio)	$ 50,000	$ 50,000	$ -	$ -		$ -	$ -	$ -		$ -	$ -
Introiti dalle Risorse Finanziarie (interessi 5%)	$ 6,507	$ 6,649	$ 6,790	$ 6,380		$ 958	$ 256	$ -		$ -	$ -
Reddito Totale	$ 56,507	$ 56,649	$ 6,790	$ 6,380		$ 958	$ 256	$ -		$ -	$ -
Consumo (95% del reddito)	$ 53,682	$ 53,816	$ 15,000	$ 15,000		$ 15,000	$ 5,384	???		???	???
Risparmio (5% del reddito)	$ 2,825	$ 2,832	$ (8,210)	$ (8,620)		$ (14,042)	$ (5,128)	$ -		$ -	$ -
Investimenti in Risorse Finanziare (=Risparmi)	$ 2,825	$ 2,832	$ (8,210)	$ (8,620)		$ (14,042)	$ (5,128)	$ -		$ -	$ -

PENSIONAMENTO DI FREDDY IL FRUGALE

Anno	50	51	52	53	…	63	64	65	…	74	75
Valore Totale di Mercato delle Risorse Finanziarie	$ 1,074,130	$ 1,105,242	$ 1,136,821	$ 1,123,662		$ 949,875	$ 927,368	$ 903,737		$ 630,133	$ 591,640
Reddito di Lavoro (stipendio)	$ 50,000	$ 50,000	$ -	$ -		$ -	$ -	$ -		$ -	$ -
Introiti dalle Risorse Finanziarie (interessi 5%)	$ 53,707	$ 55,262	$ 56,841	$ 56,183		$ 47,494	$ 46,368	$ 45,187		$ 31,507	$ 29,582
Reddito Totale	$ 103,707	$ 105,262	$ 56,841	$ 56,183		$ 47,494	$ 46,368	$ 45,187		$ 31,507	$ 29,582
Consumo (70% del reddito)	$ 72,595	$ 73,683	$ 70,000	$ 70,000		$ 70,000	$ 70,000	$ 70,000		$ 70,000	$ 70,000
Risparmio (30% del reddito)	$ 31,112	$ 31,579	$ (13,159)	$ (13,817)		$ (22,506)	$ (23,632)	$ (24,813)		$(38,493)	$(40,418)
Investimenti in Risorse Finanziare (=Risparmi)	$ 31,112	$ 31,579	$ (13,159)	$ (13,817)		$ (22,506)	$ (23,632)	$ (24,813)		$(38,493)	$(40,418)

A questo punto vediamo davvero i benefici della relativa frugalità di Freddy. Durante gli anni della pensione, può facilmente permettersi di mantenere un livello costante di consumo di 70.000 dollari all'anno. Che è leggermente meno di quello a cui era abituato poco prima della pensione, ma è ancora uno stile di vita piuttosto confortevole, ed è il 40% in più rispetto al suo intero stipendio durante i suoi anni di lavoro!

Al contrario, Paul il Prodigo deve ridurre drasticamente le sue spese una volta che smette di lavorare. Scende a 15.000 dollari di consumo annuo. La ragione per cui Paul è in così grave difficoltà è che, al momento della pensione, aveva accumulato solo circa 136.000 dollari in risorse attive, mentre Freddy il Frugale aveva oltre 1,1 milioni. Quindi Freddy non solo ha un reddito annuo molto più grande derivante dai guadagni degli investimenti, durante la pensione, ma ha anche una scorta molto più grande di beni da cui "attingere" per finanziare il suo stile di vita da pensionato.

Come mostrano le tabelle, la vera crisi per Paul arriva nell'anno 64. A questo punto, non può nemmeno ricavare i suoi 15.000 dollari di consumo per l'anno, perché ha esaurito tutte le sue risorse finanziarie. Dopo avere vissuto con un budget di austerità di 5.384 dollari quell'anno, Paul è al verde. Se non vuole tornare a lavorare, avrà bisogno di ottenere soldi per il consumo da parenti, chiese o qualche altra organizzazione filantropica (stiamo ancora descrivendo una pura economia di mercato, quindi non ci sono programmi di aiuto statale).

Di nuovo in netto contrasto, Freddy il Frugale può continuare il suo stile di vita molto confortevole da pensionato fino al 75° anno dall'inizio del lavoro, quando supponiamo che muoia. Non solo la frugalità di Freddy gli ha permesso di finanziare la propria pensione senza fare affidamento sulla generosità degli altri, ma gli sono rimasti anche quasi 592.000 dollari di sue proprietà da lasciare ai suoi eredi.

In che modo il risparmio e gli investimenti aumentano la produzione futura di un'economia

Chiunque abbia avuto un lavoro ed un conto in banca comprende il potenziale vantaggio di posticipare i consumi oggi per godere di maggiori consumi in futuro. Tuttavia, molte persone – se interrogate – spiegherebbero questo aumento del reddito di un risparmiatore con una corrispondente riduzione del reddito di un debitore da qualche parte nell'economia.

Questa è certamente una possibilità. Ad esempio, se Bill (debitore) dimentica i soldi per il pranzo lunedì, può chiedere alla sua collega Sally (risparmiatrice): "Puoi prestarmi 10 dollari e domani te ne restituisco 11?". Se Sally è d'accordo, allora è chiaro che il suo dollaro di interesse sul prestito personale viene pagato dal reddito ridotto di Bill per quel mese. In altre parole, se la busta paga di Bill quel mese fosse di 5.000 dollari, allora gli resterebbero effettivamente solo 4.999 dollari, a causa della spesa di 1 dollaro per "acquistare un prestito" da Sally. Allo stesso tempo, se anche lo stipendio normale di Sally fosse di 5.000 dollari, quel particolare mese disporrebbe in effetti 5.001 dollari, avendo guadagnato 1 dollaro nel fornire "servizi di prestito" a Bill.

Nello scenario descritto, ciò che è successo sostanzialmente è che Bill ha finanziato il suo consumo con un "anticipo" erogato da Sally. Il lunedì in questione, quando Bill lascia il portafogli a casa, Sally deve avere in tasca abbastanza soldi per prestare a Bill 10 dollari. Magari questo l'ha costretta a riorganizzare le spese programmate per quel giorno, o forse ha semplicemente significato che Sally si è trovata nella borsa meno soldi di quanto inizialmente desiderava. In ogni caso, Sally ha decisamente fornito un servizio a Bill. Dato l'errore di lui, entrambe le parti hanno beneficiato dell'operazione di prestito volontario. Anche se da una valutazione superficiale potrebbe sembrare che Bill abbia perso e Sally abbia guadagnato, in realtà entrambe le parti ne hanno beneficiato. In un certo senso, il consumo mensile totale di Bill è stato inferiore, ma quel lunedì egli ha *preferito* disporre di 1 dollaro in meno per avere il suo solito pranzo da 10 dollari. Non c'è niente di irrazionale o "antieconomico" nella decisione di Bill di pagare 1 dollaro per il prestito di Sally.

L'erogazione di prestiti affinché i beneficiari possano finanziare il loro consumo attuale (a spese del consumo futuro) è certamente parte di ciò che accade in un'economia di mercato su grande scala; costituisce una grande porzione del mercato delle carte di credito. Tuttavia, *non* bisogna concludere che tutti i risparmi e gli investimenti siano di questa natura. Quando consideriamo il piano di risparmio di una vita delineato nella sezione precedente, *non ci sono necessariamente* uno o più debitori il cui debito cresce sempre più con il passare dei decenni. In realtà, è possibile che ogni singola persona, in un'economia di mercato, *provveda al proprio confortevole pensionamento* attraverso risparmi ed investimenti durante la propria carriera lavorativa.

Com'è possibile? Per ogni Sally che risparmia e guadagna flussi di reddito da interessi in costante crescita, non dovrebbe esserci un Bill da qualche parte che prende a prestito e *paga* i flussi di reddito sempre crescenti? Sì e no. La chiave è che i prestiti o gli investimenti possono essere fatti in *imprese produttive*, piuttosto che essere semplicemente prestati ad un individuo che incrementa il proprio consumo nel presente. Se i risparmi vengono incanalati nell'espansione della produzione (piuttosto che nel mero finanziamento dei consumi), allora la "produzione totale" cresce nel tempo, consentendo in linea di principio ad ogni membro della società di godere di maggiori redditi.

Nella lezione 12 esamineremo più attentamente i meccanismi del credito e del debito, ma per ora abbiamo solo bisogno di comprendere il quadro generale di cosa accadrebbe se tutti nella società decidessero improvvisamente di risparmiare una grande frazione del proprio reddito. Per risparmiare di più, ogni persona dovrebbe ridurre i consumi. Ciò significa che le persone spenderebbero meno in ristoranti eleganti, auto sportive, gadget elettronici e abiti firmati. Allo stesso tempo, le persone aumenterebbero la quantità di denaro che prestano ed investono nelle imprese, direttamente (attraverso l'acquisto di azioni od obbligazioni aziendali) o indirettamente (depositando il denaro presso le banche che poi concedono prestiti alle imprese).

Questa grande modifica del modo in cui le persone spendono i propri redditi – deviandoli dal consumo verso gli investimenti – alla fine trasferirebbe lavoratori ed altre risorse dai settori che soddisfano il consumo immediato verso i settori che si occupano della produzione a lungo termine. Ad esempio, i negozi di lusso e le gioiellerie vedrebbero

crollare le vendite, licenzierebbero personale e ridurrebbero le scorte. Anche i ristoranti di lusso licenzierebbero lavoratori e chiuderebbero alcune delle loro sedi.

I lavoratori licenziati cercherebbero lavoro in altri settori e questa concorrenza spingerebbe verso il basso i tassi salariali in quei settori. Ai salari più bassi, le imprese di questi altri settori sarebbero disposte ad assumere i lavoratori licenziati. Anche altre risorse, oltre ai lavoratori licenziati, verrebbero reindirizzate a nuovi usi. Ad esempio, i proprietari di edifici ora sfitti (che un tempo ospitavano negozi di abbigliamento e altri dettaglianti) abbasserebbero il prezzo richiesto per gli affitti, rendendo più facile per altre imprese espandere le proprie attività occupando gli edifici.

Se ignoriamo i disagi che nel mondo reale si verificherebbero durante la transizione, anche un aumento ampio ed improvviso del tasso di risparmio non influenzerebbe la "spesa totale". È vero che la spesa per *consumi* sarebbe (inizialmente) molto più bassa, ma la spesa per *investimenti* delle imprese sarebbe corrispondentemente più alta. Anche il numero totale di posti di lavoro (alla fine) sarebbe lo stesso, perché i camerieri e gli impiegati dei centri commerciali licenziati alla fine lavorerebbero nelle fabbriche che producono trapani a colonna e ruspe.

Il concetto essenziale è che un improvviso aumento del risparmio consente alla produzione dell'economia di spostarsi dai beni di consumo ai beni capitali. Proprio come Robinson Crusoe è stato in grado di aumentare il potere delle sue mani nude attraverso il saggio uso del risparmio e degli investimenti – anche se non aveva nessuno a cui "prestare" sull'isola – così anche l'intera popolazione può aumentare la produttività del lavoro degli altri incanalando maggiori risorse nella produzione di macchinari e strumenti. Non c'è nessun "imbroglio" in questo; il reddito di ciascuno può aumentare nel corso degli anni in cui tutti sono fisicamente più produttivi, a causa del crescente accumulo di beni di capitale.

Nella Lezione 12 daremo una spiegazione più estesa di come vengono determinati i tassi di interesse. Si tratta di un’area molto complessa. Ad esempio, l'accumulazione di beni di capitale aumenta direttamente i redditi dei lavoratori attraverso *stipendi* più alti (perché ogni ora di lavoro, con strumenti migliori, produce più output). Nella presente lezione, stiamo solo sottolineando il punto fondamentale che è possibile per tutti diventare più ricchi attraverso il risparmio. Non è vero che chi presta si arricchisce solo quando un debitore si impoverisce.

Riepilogo della lezione

- Grazie agli interessi, un individuo può risparmiare ed investire oggi, al fine di incrementare il proprio reddito in futuro. Una lieve riduzione dei consumi oggi, può condurre ad un consumo molto maggiore in futuro.

- Quando gli individui risparmiano ed investono, l'economia si trasforma fisiologicamente. Invece di incanalare manodopera ed altre risorse nella fabbricazione di televisori e DVD, la produzione viene reindirizzata verso la realizzazione di strumenti ed attrezzature. Ciò riduce la quantità di beni di consumo prodotti nel presente, ma i nuovi strumenti rendono i lavoratori più produttivi in futuro.

- Il risparmio e l'investimento di una persona non forza qualcun altro ad affondare sempre più nei debiti. E' possibile per ogni singola persona nell'economia risparmiare somme consistenti e godere di un reddito futuro molto maggiore.

NUOVI TERMINI

Reddito (individuale): La quantità di denaro che può essere spesa in beni di consumo in un certo periodo, realizzata dalla vendita del proprio lavoro e dai proventi di altre risorse (come titoli azionari).

Reddito / Utili (aziendali): Ricavi meno costi.

Risparmi: L'ammontare di cui il reddito eccede la spesa per consumi.

Debito da prestito /

Dissipazione: L'ammontare di cui la spesa per consumi supera il reddito.

Investimento: Risparmi che vengono spesi nella speranza di incrementare il reddito futuro.

Interessi: Il reddito guadagnato durante un periodo prestando dei risparmi ad altri. L'interesse è normalmente indicato come percentuale del capitale (la somma di denaro prestata in origine) guadagnato per anno. Per esempio, se qualcuno presta 1000 dollari oggi e viene ripagato con 1050 dollari dodici mesi dopo, allora il capitale è 1000 dollari, l'interesse guadagnato è 50 dollari ed il tasso di interesse è 5%.

QUESITI DI STUDIO

1. L'investimento può avvenire senza risparmio?

2. Quali sono i pro e i contro nel risparmiare una grossa porzione del proprio reddito?

3. Qual è la connessione tra risparmio e pensionamento?

4. Se qualcuno prende in prestito per comprare oggi piuttosto che attendere e pagare al momento, è un esempio di comportamento antieconomico?

5. * E' possibile per ogni individuo in una comunità accumulare risorse per il pensionamento, o il benessere crescente di una persona si traduce nel debito crescente di un'altra?

LEZIONE 11

Domanda e Offerta

In questa lezione apprenderai:

- Le definizioni di *domanda* ed *offerta*.
- La *legge della domanda* e la *legge dell'offerta*.
- Come gli economisti utilizzano domanda ed offerta per spiegare i prezzi di mercato.

Reddito, Risparmio ed Investimento

Una vecchia battuta dice che se insegni ad un pappagallo a dire "Domanda e offerta", potrebbe rispondere a qualunque domanda di economia. È quasi vero: per essere realmente un buon economista, il pappagallo dovrebbe anche essere addestrato a non essere d'accordo con la metà degli altri pappagalli.

Le lezioni contenute in questo libro sono studiate per fornirti una solida base nel pensiero economico. Le pagine non sono coperte con i grafici che troverai nei tipici libri di testo di economia. L'unica eccezione a questa regola è il famoso grafico della domanda e dell'offerta. Oltre ai concetti alla base del grafico, forniamo dei diagrammi perché ciò rende più facile comprendere alcuni punti. Tuttavia, non devi mai attribuire troppa importanza alle particolari curve di domanda ed offerta che disegneremo in questa (e nelle successive) lezioni. Sono semplicemente modi comodi per dare un esempio concreto di un particolare concetto, così come i numeri specifici usati in alcune delle nostre storie nelle lezioni precedenti non erano cruciali per i principi economici generali che stavamo illustrando.

Tieni presente che gli economisti non si basano su una teoria della domanda e dell'offerta; piuttosto le usano come strumenti. I concetti di domanda e offerta sono modi di vedere il mondo. Consentono agli economisti di raggruppare diverse forze o cause in due diverse categorie, al fine di pensare in modo chiaro e sistematico ai cambiamenti nel mondo e all'impatto che avranno sui prezzi di mercato.

Poiché l'offerta e la domanda sono strumenti concettuali, non una teoria empirica, non ci saranno mai prove che dimostrino che la teoria della "domanda e offerta" è in qualche modo *falsa*. Ciò che potrebbe accadere è che i futuri economisti decidano che "domanda e offerta" non siano più l'approccio migliore per pensare ai prezzi. Per ora, praticamente tutti gli economisti in esercizio, usano domanda e offerta per spiegare i prezzi di mercato perché strumenti migliori non sono ancora stati scoperti.

Domanda: Definizione e Legge

La **domanda** è la relazione tra vari ipotetici prezzi di mercato di un bene o servizio e il numero totale di unità che i consumatori desiderano acquistare a ciascun prezzo ipotetico. Per ricordarci che la *domanda* non è un numero specifico, ma piuttosto una *relazione tra molti numeri*, gli economisti usano spesso il termine **scheda di domanda**. Una scheda di domanda può essere costruita per una persona singola o per molte. La tabella seguente illustra la scheda di domanda di Jennifer per la benzina.

La scheda di domanda che segue elenca la quantità di benzina che Jennifer acquisterebbe a vari prezzi ipotetici. Abbiamo sottolineato che si tratta di *un'istantanea in un certo momento*, cioè in un particolare martedì pomeriggio. È importante ricordare che la domanda di un bene o servizio da parte di qualcuno può cambiare di momento in momento, a seconda delle preferenze soggettive della persona e di altri fattori.

La situazione ipotizzata per i numeri che seguono è che l'auto di Jennifer sia quasi senza benzina e lei abbia intenzione di fermarsi ad un distributore mentre torna a casa dal lavoro. Ad un prezzo di 4 dollari al gallone o più, Jennifer non acquisterebbe proprio la benzina, perché le sembrerebbe un prezzo insolitamente alto e cercherebbe di fare il pieno in un'altra stazione il giorno seguente. Per motivare gli altri numeri, abbiamo ipotizzato inoltre che Jennifer abbia in borsa solo 16 dollari e che la sua auto abbia un serbatoio da 15 galloni (che è quasi vuoto). Ai prezzi di 3,50 dollari e 3,00 dollari al gallone, Jennifer acquisterebbe solo una minima quantità di benzina, solo sufficiente a spostarsi avanti e indietro dal lavoro il giorno successivo (anche se al prezzo più basso avrebbe maggiore autonomia). A 2,50 dollari ne comprerebbe di più perché sarebbe più conveniente, mentre a 2,00 e 1,50 dollari userebbe tutti i soldi che ha. Infine, a 1,00 e 0,50 dollari, farebbe il pieno.

Domanda di Jennifer per benzina Martedì Pomeriggio	
Prezzo (dollari al gallone)	**Quantità (galloni)**
$5.00	0
$4.00	0
$3.50	1.5
$3.00	2.5
$2.50	4
$2.00	8
$1.50	10.7
$1.00	14.7
$0.50	14.7

L'unica "regola" cui la tabella sopra obbedisce è la **Legge della domanda**, la quale afferma che, a parità di altre variabili, un prezzo più basso indurrà un consumatore ad acquistare la stessa quantità, oppure una quantità maggiore, del bene o servizio.[1]

Nella tabella qui sotto, manteniamo la domanda di Jennifer ma aggiungiamo le schede di domanda di varie altre persone:

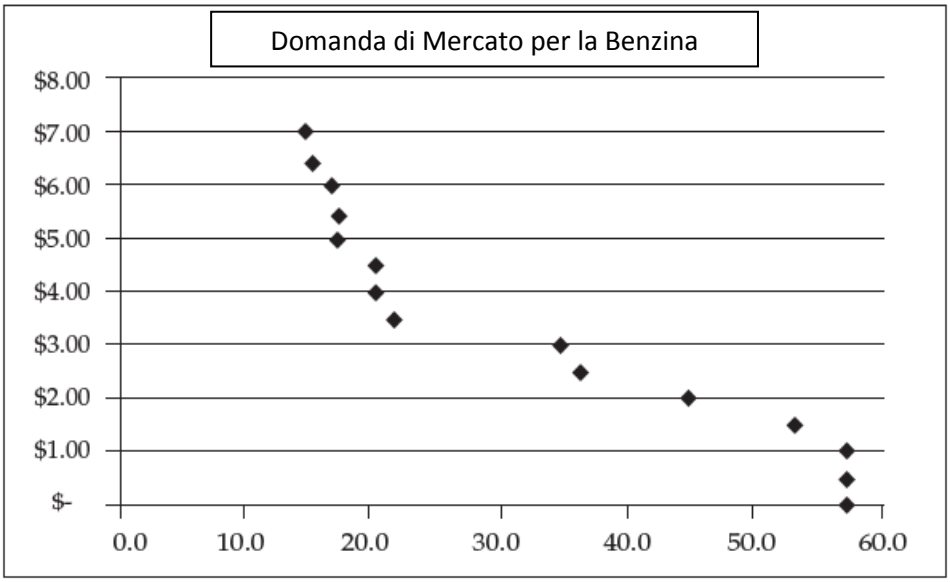
Domande Individuali e di Mercato per la Benzina Martedì Pomeriggio

Prezzo	Jennifer	Beth	Jim	Dave	Hank	Jill	MERCATO
$7.00	0	0	0.5	1	13	0	14.5
$6.50	0	0	0.5	1.5	13	0	15
$6.00	0	0	1	2.5	13	0	16.5
$5.50	0	0	1	3	13	0	17
$5.00	0	0	1	3	13	0	17
$4.50	0	0	2	5	13	0	20
$4.00	0	0	2	5	13	0	20
$3.50	1.5	0	2	5	13	0	21.5
$3.00	2.5	0	4	15	13	0	34.5
$2.50	4	0	4	15	13	0	36
$2.00	8	0	8	15	13	0	44
$1.50	10.7	6.3	8	15	13	0	53
$1.00	14.7	6.3	8	15	13	0	57
$0.50	14.7	6.3	8	15	13	0	57
$0.00	14.7	6.3	8	15	13	0	57

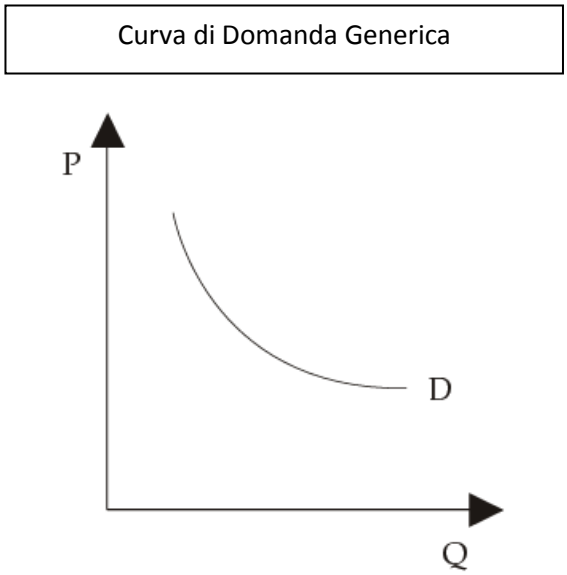
Di nuovo, l'unica regola specifica a cui obbedisce la tabella sopra è la Legge della Domanda. Poiché vale nel caso di ogni individuo, vale anche per la domanda di *mercato* per la benzina, perché "il mercato" è semplicemente la combinazione degli individui. Gli unici commenti esplicativi per i numeri nella tabella sono che Hank è in viaggio per la sua azienda e le sue spese di viaggio verranno rimborsate, quindi riempie il serbatoio indipendentemente dal prezzo. Jill non possiede un'auto, quindi non acquista benzina indipendentemente dal prezzo.

[1] Alcuni economisti vedono la "legge" della domanda come una tendenza empirica, come un fisico che osservi: "La gravità tende a far cadere gli oggetti". In questa prospettiva, esistono occasionali eccezioni alla legge della domanda, perché possiamo immaginare che qualcuno acquisti meno lingotti d'argento se il prezzo è molto basso, o acquisti meno borse firmate se il prezzo fosse troppo basso e quindi cessassero di essere uno status symbol. Altri economisti interpretano la Legge della Domanda proprio come una legge. Per loro non si tratta di una tendenza empirica riferita ad oggetti fisici e dati di vendita. Piuttosto, dimostrano che la Legge della Domanda è vera applicando la logica dell'azione economizzatrice. Quando un consumatore acquista più unità di un bene, ogni unità successiva è meno importante, quindi è naturale che un consumatore, il quale spende il proprio denaro per soddisfare gli obiettivi più importanti, comprerà necessariamente almeno lo stesso numero di unità al diminuire del prezzo di un bene. Gli apparenti esempi contrari vengono giustificati come "beni diversi", perché non sono le proprietà fisiche di una borsa firmata che contano, ma la felicità soggettiva che essa procura all'acquirente. In questo libro non prenderemo posizione su questa controversia ed eviteremo qualsiasi confusione facendo in modo che tutte le schede e le curve di domanda e offerta obbediscano alle rispettive "leggi".

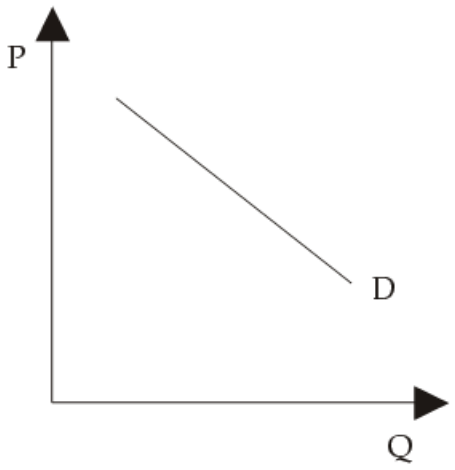
Una volta che abbiamo la scheda della domanda di mercato, è semplice tracciare i punti per rappresentare graficamente la **curva della domanda del mercato**:



Il grafico sopra non appare molto attraente. Ecco perché gli economisti imbrogliano quando usano curve di domanda generiche e disegnano qualcosa del genere:



oppure:

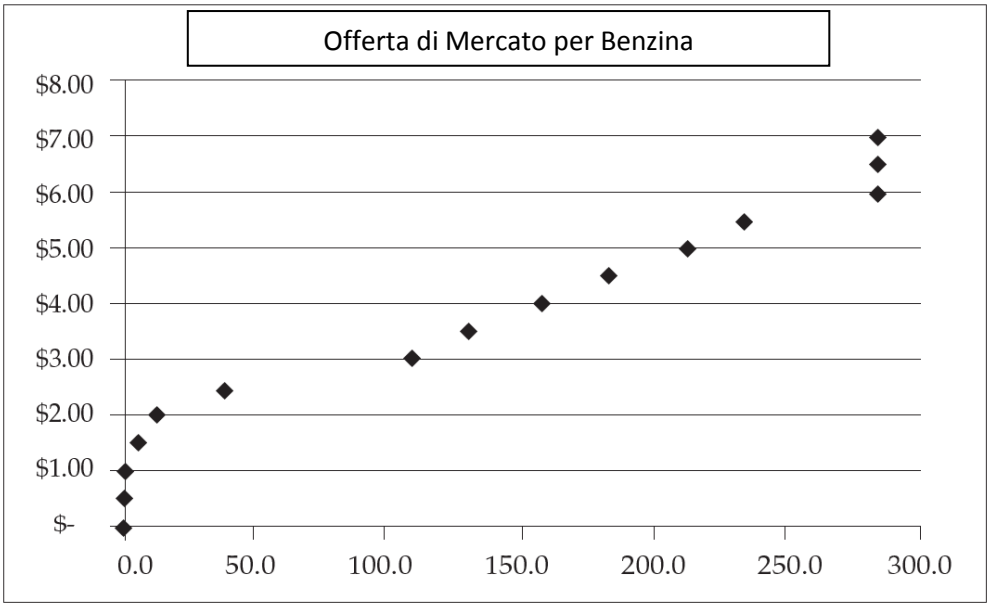


Offerta: Definizione e Legge

Una volta compresa la domanda, l'offerta è facile da spiegare: l'**offerta** è la relazione tra i vari ipotetici prezzi di mercato di un bene o servizio ed il numero totale di unità che i produttori vogliono vendere a ciascun prezzo ipotetico. Come per la domanda, possiamo costruire una **scheda di offerta** ed una **curva di offerta** per illustrare tale relazione per un individuo o un gruppo, in un particolare istante temporale. La tabella seguente mostra la scheda di offerta per la nostra ipotetica comunità (nello stesso martedì pomeriggio), seguita dalla corrispondente curva di offerta.

Offerta di Benzina Individuale e di Mercato (Martedì pomeriggio)

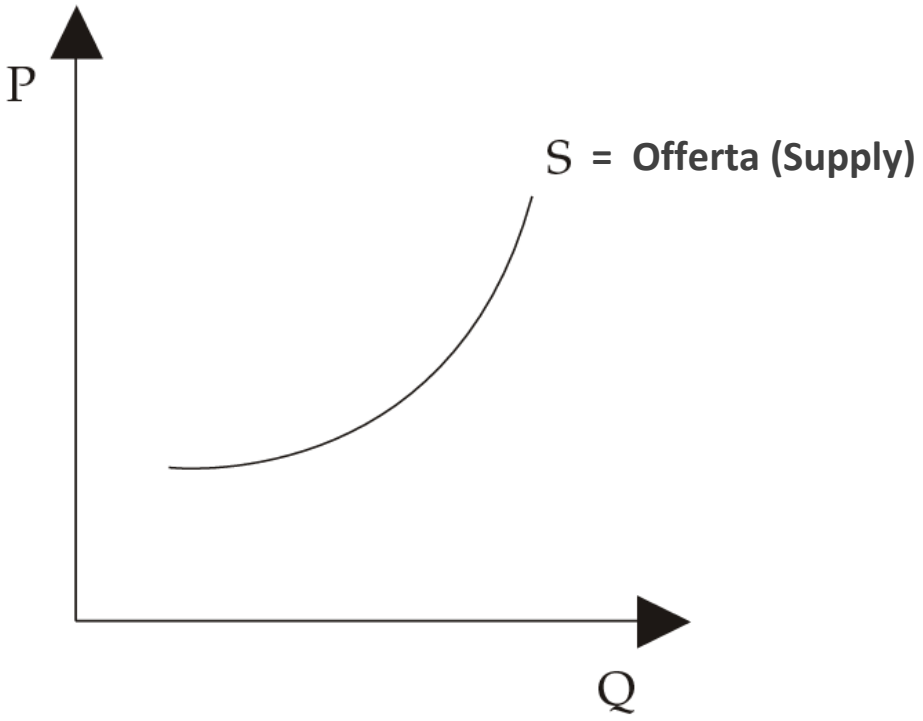
Prezzo	CarbuRapido	FailPieno	Jim l'Agricoltore	MERCATO
$7.00	50	200	20	270
$6.50	50	200	20	270
$6.00	50	200	20	270
$5.50	50	180	0	230
$5.00	50	160	0	210
$4.50	50	130	0	180
$4.00	40	115	0	155
$3.50	35	95	0	130
$3.00	25	85	0	110
$2.50	10	26	0	36
$2.00	0	10	0	10
$1.50	0	5	0	5
$1.00	0	0	0	0
$0.50	0	0	0	0
$0.00	0	0	0	0



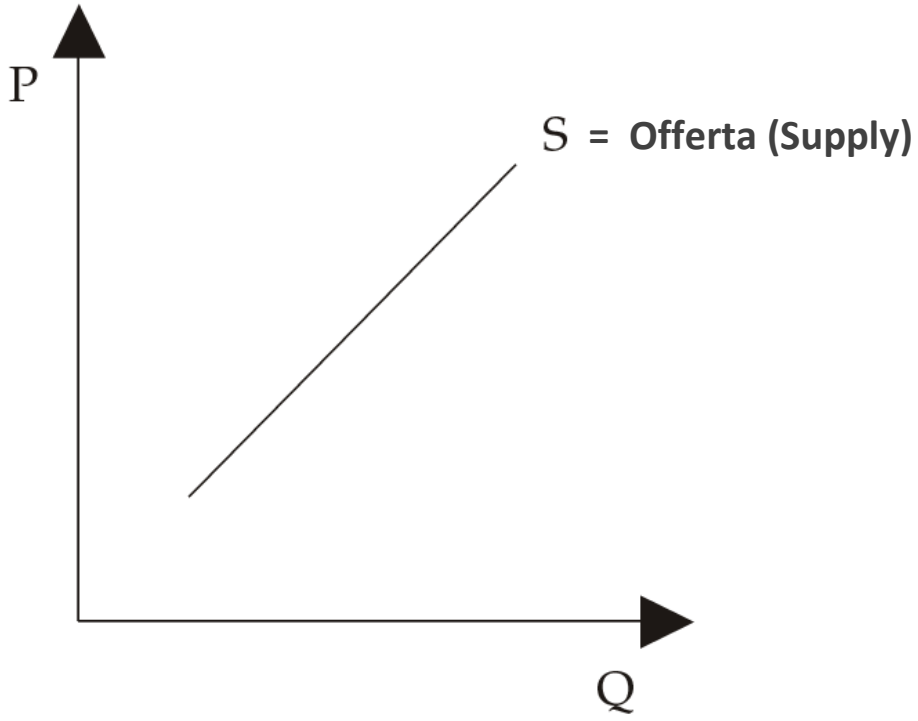
La storia dietro queste cifre è che in città ci sono due stazioni di benzina a pompa singola, CarbuRapido e FailPieno. I proprietari provvedono al rifornimento periodico dei loro serbatoi sotterranei, uno dei quali ha una capacità di 50 galloni, l'altro di 200 galloni, ipotizzando un prezzo di mercato compreso tra 2,50 e 3,00 dollari al gallone. Se il prezzo scende troppo, semplicemente chiudono i loro distributori e attendono un prezzo migliore nel prossimo futuro. Man mano che il prezzo aumenta, usano varie tecniche per vendere quantità maggiori, come lavorare durante le pause pranzo, tenere il negozio aperto più a lungo e correre fuori ogni volta che un cliente si ferma per servirlo senza costi aggiuntivi (e quindi sgombrare il distributore per il cliente successivo). Al prezzo di 6,00 dollari o più al gallone, l'agricoltore Jim ritiene conveniente entrare nel mercato. Ha della benzina di riserva destinata alle sue macchine agricole e, ad un prezzo sufficientemente alto, lascia il lavoro alla fattoria per allestire un distributore di carburante lungo la strada e rivendere parte della benzina ad altri automobilisti.

I nostri ipotetici numeri obbediscono alla **Legge dell'Offerta**, la quale afferma che quando il prezzo di mercato di un bene o servizio aumenta, i produttori offrono lo stesso numero o un numero maggiore di unità. Ecco come appare una generica curva di offerta:

Generica Curva di Offerta



oppure:



Usare Domanda e Offerta per Spiegare i Prezzi di Mercato

Lo scopo di utilizzare i concetti di domanda ed offerta è organizzare il nostro pensiero intorno ai diversi cambiamenti e al modo in cui questi influenzano i prezzi di mercato. Quando qualcosa cambia, come i gusti dei consumatori o la disponibilità di una determinata risorsa, noi esaminiamo metodicamente l'effetto sulla domanda e sull'offerta di un particolare bene o servizio e quindi possiamo valutare l'impatto finale sul prezzo di mercato. Ma prima di fornire alcuni esempi (nella sezione successiva), è necessario vedere la dimostrazione standard di come le curve di domanda e offerta *stabili* forniscono un obiettivo o un riferimento per il prezzo di mercato.

Concludiamo con il nostro esempio del mercato della benzina di cui sopra. Nella tabella seguente, abbiamo combinato le informazioni delle schede di domanda e offerta per l'intero mercato ed abbiamo anche aggiunto due nuovi calcoli per ciascun prezzo ipotetico:

Mercato della Benzina (Martedì pomeriggio)

Prezzo	Offerta	Domanda	Eccedenza	Carenza
$ 7	270	14.5	255.5	0
$ 6.5	270	15	255	0
$ 6	270	16.5	253.5	0
$ 5.5	230	17	213	0
$ 5	210	17	193	0
$ 4.5	180	20	160	0
$ 4	155	20	135	0
$ 3.5	130	21.5	108.5	0
$ 3	110	34.5	75.5	0
$ 2.5	36	36	0	0
$ 2	10	44	0	34
$ 1.5	5	53	0	48
$ 1	0	57	0	57
$ 0.5	0	57	0	57
$ -	0	57	0	57

Una eccedenza (o " surplus ") si verifica quando i produttori cercano di vendere più unità di un bene o servizio di quante i consumatori vogliano acquistare (ad un determinato prezzo). Una carenza si verifica quando i consumatori vogliono acquistare più unità di quante i produttori vogliano vendere (ad un determinato prezzo). In questo contesto, il **prezzo di equilibrio** (o **prezzo di compensazione di mercato**) è quello in cui la quantità offerta è esattamente uguale alla quantità richiesta. Se il mercato è in equilibrio, non ci sono né eccedenza né carenza.

Nel nostro esempio, il prezzo di equilibrio della benzina è 2,50 dollari al gallone. Questo prezzo è *in equilibrio* perché bilancia le pressioni dei consumatori e dei produttori (in fisica, una palla ferma su un tavolo è in *equilibrio* perché la forza di gravità rivolta verso il

basso è esattamente controbilanciata dalla forza verso l'alto del tavolo che spinge contro la palla). L'idea è che se il prezzo per qualche motivo fosse *più* di 2,50 dollari per gallone, le forze di mercato lo spingerebbero verso il basso.

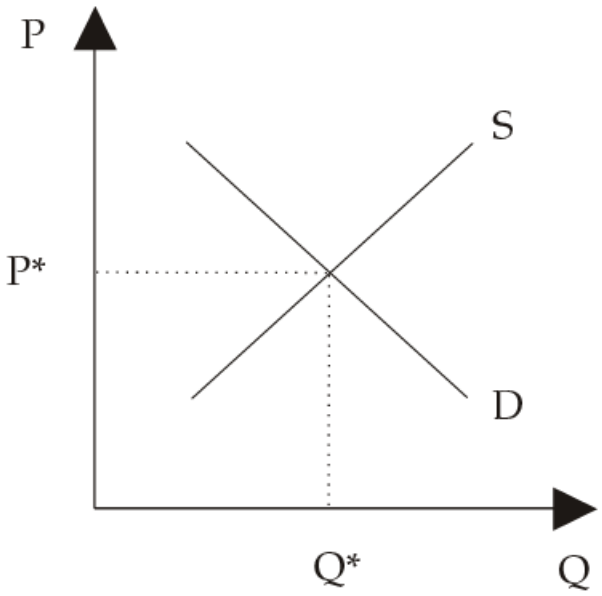
Per esempio, se i produttori pensassero che il prezzo di mercato di questo martedì pomeriggio fosse di 3,50 dollari, stimerebbero di vendere un totale di 130 galloni di benzina. Ma, a questo prezzo esposto, i consumatori finirebbero per acquistare solo 21,5 galloni nel corso della giornata. Se i proprietari di CarbuRapido e FailPieno si aggrappassero ostinatamente al prezzo di 3,50, chiuderebbero con un surplus di 108,5 galloni che stimavano di vendere senza però riuscire. La definizione di offerta (a vari prezzi) è il numero di unità che i produttori venderebbero *se ricevessero effettivamente quel prezzo ipotetico per ogni unità fornita*. Poiché i proprietari delle nostre stazioni di servizio si renderebbero presto conto di avere valutato male il mercato, ovvero che non sarebbero in grado di vendere un totale di 130 galloni a 3,50 dollari ciascuno, ridurrebbero il prezzo esposto e modificherebbero le loro ambiziose proiezioni di vendita.[2]

Di contro, se il prezzo di mercato dovesse essere inferiore a 2,50 questo martedì pomeriggio, le forze di mercato tenderebbero a spingerlo verso l'alto. Nello specifico, i proprietari si renderebbero conto che i clienti stanno acquistando benzina in quantità maggiori di quelle che i proprietari avevano stimato. Di conseguenza i proprietari aumenterebbero il prezzo esposto, in modo da realizzare maggiori profitti ed evitare la situazione imbarazzante di dovere chiudere anticipatamente la rivendita mandando via i clienti senza benzina.

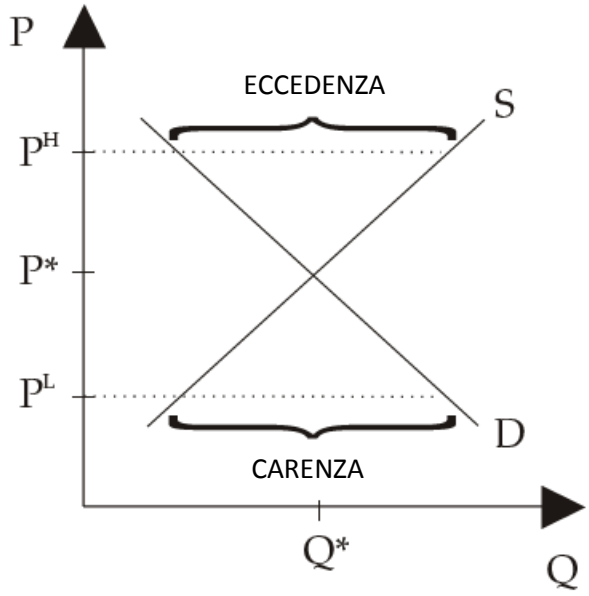
I nostri ragionamenti intuitivi mostrano che l'unico prezzo "stabile" o di equilibrio per la benzina è 2,50 dollari al gallone. Soprattutto se assumiamo che le schede di domanda e offerta siano rimaste sufficientemente stabili nella nostra ipotetica comunità, ci aspetteremmo che in pratica il prezzo di mercato effettivo sarebbe 2,50 (o molto vicino). A questo prezzo, i produttori desiderano vendere esattamente tanti galloni quanti i consumatori ne vogliono acquistare: 36 galloni con i nostri numeri specifici. Questa è la **quantità di equilibrio**.

In un generico grafico di domanda e offerta, il prezzo e la quantità di equilibrio si allineano con l'intersezione delle curve, come mostrato di seguito. In molti libri di testo, questi elementi sono indicati con P* e Q*.

[2] Naturalmente nel mondo reale, mercati diversi hanno diversi gradi di "vischiosità" dei prezzi. Una stazione di servizio può effettivamente modificare i prezzi molto rapidamente, anche di minuto in minuto, se necessario. Altri mercati, come quello immobiliare, di solito vedono variazioni di prezzo molto più lente. Sono applicabili gli stessi principi ma, per essere realistici, la storia dovrebbe includere che il venditore di una casa abbassa il prezzo richiesto dopo (diciamo) diversi *mesi,* se non ha trovato acquirenti.



Possiamo utilizzare il grafico generico anche per indicare un surplus (da prezzo P^H troppo alto) e una carenza (da prezzo P^L troppo basso). L'ampiezza dell'eccedenza e della carenza sono indicate dalle rispettive parentesi.



Usare Domanda e Offerta per Comprendere le variazioni di Prezzo

Le persone non preparate nel pensiero economico spesso si ingarbugliano quando cercano di analizzare alcuni eventi mondiali e l'impatto che hanno sui prezzi. Ad esempio,

se i paesi OPEC annunciano una riduzione della produzione di petrolio, molti (a volte anche i giornalisti!) dicono sciocchezze tipo questa:

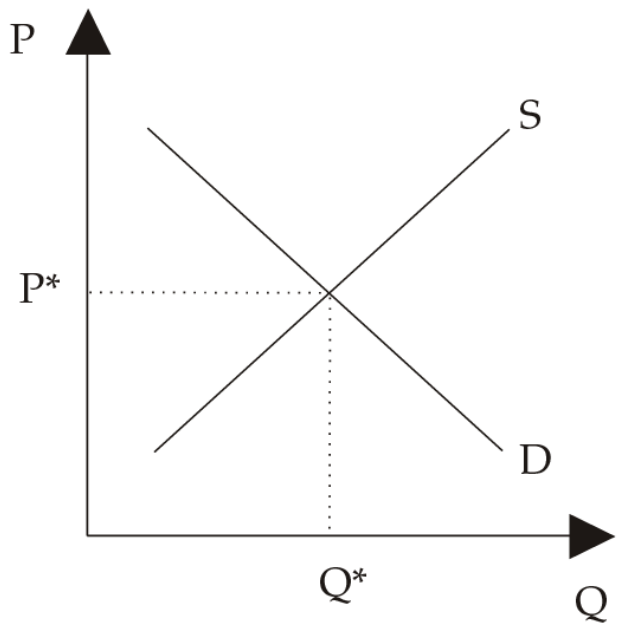
> "L'annuncio dell'OPEC comporta una riduzione dell'offerta di petrolio, che farà aumentare i prezzi. Tuttavia, a prezzi più alti calerà la domanda di petrolio, il che abbasserà i prezzi".

Così, apparentemente concludiamo che l'annuncio dell'OPEC aumenterà *e contemporaneamente* abbasserà i prezzi del petrolio! Ora che sei armato degli strumenti di analisi della domanda e dell'offerta, puoi evitare queste stupidità. Ci occuperemo prima di due esempi di modifiche dal lato dell'offerta, quindi ci occuperemo di due esempi di modifiche dal lato della domanda. Il nostro quinto esempio riguarderà cambiamenti simultanei di domanda e offerta.

Esempio 1: Riduzione dell'Offerta

Per questo primo esempio, trattiamo l'esempio del petrolio che abbiamo appena discusso. Supponiamo che i paesi OPEC annuncino di ridurre la loro produzione di petrolio di diverse centinaia di migliaia di barili al giorno. Che effetto avrà ciò sul mercato petrolifero?

Se tutto ciò che vogliamo capire è la *direzione* del prezzo (di equilibrio) e la variazione della quantità, possiamo usare curve di domanda e offerta generiche (questa sarà la nostra strategia per tutti gli esempi nel resto di questa lezione). Per prima cosa disegneremo due curve arbitrarie e troveremo P* e Q* nella situazione appena *prima* dell'annuncio dell'OPEC:



MERCATO PETROLIFERO

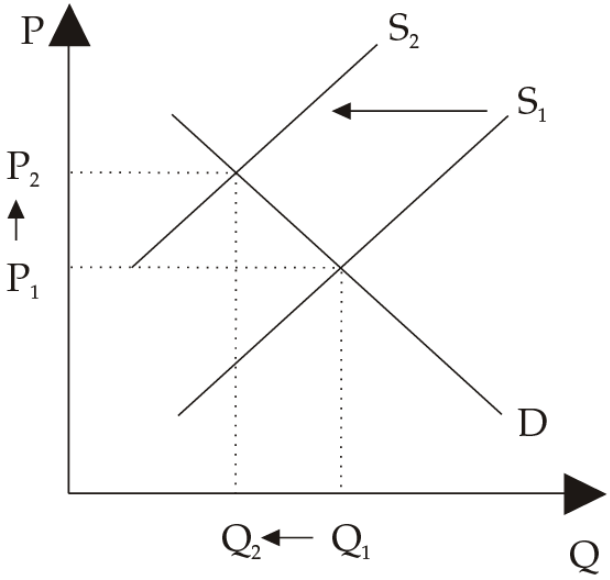
Ora vogliamo esaminare l'impatto dell'annuncio dell'OPEC. La loro decisione influenza la curva di offerta, la curva di domanda o entrambe?

I ministri dell'OPEC stanno chiaramente riducendo l'offerta di petrolio. Possiamo tradurre la loro dichiarazione così: “Prima avevamo certe quantità di barili di petrolio che avremmo venduto a seconda del prezzo. Ora abbiamo cambiato idea e per ogni prezzo ipotetico venderemo *meno* barili di quanto avremmo fatto ieri”. Gli economisti si riferiscono a ciò come ad una **riduzione dell'offerta** o a uno **spostamento a sinistra della curva di offerta**. La ragione di quest'ultima frase è abbastanza semplice: graficamente, una riduzione dell'offerta appare come un movimento verso sinistra nella curva di offerta. In realtà quello che succede è che stiamo disegnando una curva completamente nuova, ma visivamente la nuova curva sembra la vecchia curva "spostata a sinistra".

Prima di disegnare il nostro nuovo grafico, dovremmo chiederci: l'annuncio dell'OPEC influenzerà la domanda di petrolio? Qui dobbiamo fare attenzione. Quando pensi alla "domanda", ricorda che è *l'intera relazione* tra prezzi ipotetici e quantità: la domanda *non* è semplicemente un numero (pensa alla *scheda di domanda*, ovvero l’intera tabella, per intenderci). Come vedremo, l'annuncio dell'OPEC influenzerà *sicuramente la quantità di equilibrio di petrolio acquistato*, ma ciò di per sé non significa che la *domanda* si sia spostata. No, la stragrande maggioranza degli acquirenti di petrolio non si preoccupa *direttamente* di quanti barili l'OPEC stia producendo. Questa informazione per loro ha rilevanza solo perché sanno (dall’economia di base) che la decisione dell'OPEC influenzerà il prezzo del petrolio. Ma per quanto riguarda la loro volontà di acquistare più o meno barili a vari prezzi ipotetici – ovvero la loro scheda di domanda – l'annuncio dell'OPEC

probabilmente non avrà molto effetto.[3] Quindi nel nostro grafico qui sotto, manterremo la curva di domanda uguale.

Come indica il grafico seguente, lo spostamento verso sinistra dell'offerta porta a un prezzo (di equilibrio) più alto e ad una quantità (di equilibrio) inferiore di petrolio prodotto ed acquistato. Per essere precisi, gli economisti direbbero che la *domanda* di petrolio è rimasta costante, ma la *quantità richiesta* è diminuita. Un altro modo di rappresentare questa distinzione cruciale è dire che abbiamo spostato tutta la curva di offerta, mentre ci siamo semplicemente spostati *lungo* la stessa curva di domanda. Il nostro ipotetico giornalista sopra – che aveva concluso che l'annuncio dell'OPEC avrebbe portato a prezzi del petrolio sia più alti che più bassi – si è confuso su questo punto essenziale; ha mescolato uno spostamento della domanda, con un movimento lungo la curva di domanda.



MERCATO PETROLIFERO

Ci rendiamo già conto dell'enorme vantaggio di definire attentamente domanda ed offerta. Ciò che gli economisti hanno sostanzialmente fatto è intanto prendere tutto ciò che può influenzare le decisioni dei produttori di vendere varie quantità di un bene. Questo elenco di cause potrebbe essere enorme, includendo le condizioni meteorologiche, le previsioni dei produttori sul comportamento futuro dei clienti e persino la possibilità di una guerra civile. Quindi, dopo avere stilato un elenco di tutti i diversi fattori che potrebbero influenzare le decisioni dei produttori su quanto vendere, gli economisti mantengono

[3] In realtà, potremmo inventare storie complicate sul perché alcuni acquirenti di petrolio - in particolare speculatori che potrebbero accumulare petrolio in base alle loro stime dei prezzi futuri - potrebbero cambiare i loro programmi di domanda individuali a causa dell'annuncio stesso dell'OPEC. Tuttavia questo è un meccanismo sottile ed esula dallo scopo della nostra discussione di base nel testo. Chiaramente l'annuncio dell'OPEC ha molto di più a che vedere con uno spostamento dell'offerta che con uno spostamento della domanda.

costante ognuna di queste influenze, *tranne che* consentono al prezzo del bene di cambiare. La scheda (e la curva) di offerta è quindi il tracciato dell'esperimento mentale in cui *solo il prezzo del bene* può cambiare, mentre tutte le altre influenze sono mantenute costanti. Quindi, per ripetere, gli economisti *non* stanno dicendo che il prezzo di un bene è l'unica cosa che influenza la quantità che i produttori vogliono vendere. Ma quando gli economisti costruiscono una scheda di offerta o tracciano una curva di offerta, mantengono costanti tutte le altre influenze per isolare gli effetti della variazione di prezzo.

Analogamente, la scheda (e la curva) di domanda traccia l'esperimento mentale in cui gli economisti tengono costanti tutti i fattori che potrebbero influenzare i desideri dei consumatori di acquistare quantità di un bene, *tranne* il prezzo del bene. Variando quell'elemento e mantenendo tutto il resto costante, gli economisti possono mappare la domanda del bene.

Quando cerchiamo di analizzare l'impatto di qualche cambiamento, allora, quello che stiamo facendo è tentare di capire a quale elenco tale fattore appartenga. È qualcosa che influenzerà i produttori e quanto sono disposti a vendere del bene in questione? È un fattore che influenzerà quanto i consumatori sono disposti ad acquistare il bene in questione? O entrambi? Passiamo a un altro esempio.

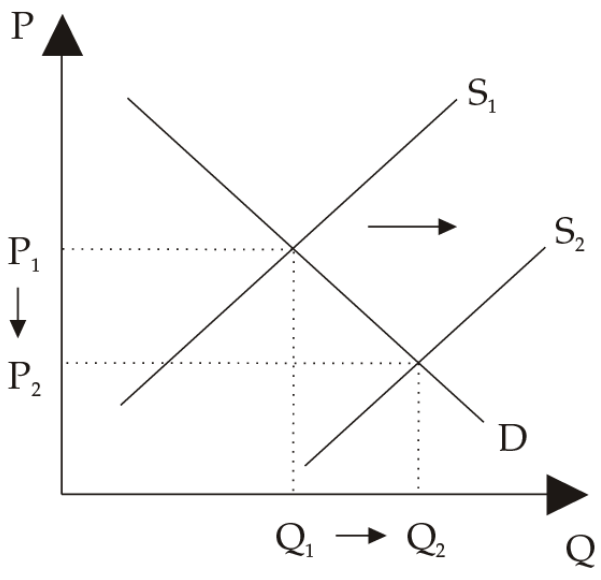
Esempio 2: Incremento dell'Offerta

Supponiamo che il tempo sia molto accomodante e che il raccolto di arance sia insolitamente grande. Che effetto avrà questo sul prezzo delle arance?

Col tempo particolarmente buono significa che gli agricoltori avranno più arance di quante normalmente ne abbiano a fine raccolto. Di conseguenza, saranno probabilmente disposti a vendere più arance a vari prezzi ipotetici rispetto al caso di tempo normale. In altre parole, l'offerta è aumentata, il che significa che la curva di offerta si sposta verso destra.

Parallelamente, il tempo atmosferico di per sé non ha probabilmente grande effetto sulla disponibilità dei consumatori ad acquistare arance a prezzi diversi. Agli effetti pratici, possiamo dire che il clima insolito non influenzerà la domanda di arance.

Come mostra il grafico, uno spostamento verso destra dell'offerta, abbinato ad una domanda stabile, porta a un prezzo (di equilibrio) più basso e ad una quantità (di equilibrio) più alta:



MERCATO DELLE ARANCE

Esempio 3: Riduzione della Domanda

Continuiamo con l'esempio sopra e supponiamo che un bel tempo in Florida abbia prodotto un raccolto eccezionale di arance. Che effetto avrà questo, se del caso, sul prezzo di mercato delle *mele*, se assumiamo che i raccolti di mele abbiano un'annata normale?

La perfetta combinazione di sole e pioggia in Florida, per definizione, non si traduce in un raccolto di mele più grande nei frutteti principali. È difficile immaginare come il raccolto eccezionale di arance potrebbe direttamente influenzare la scheda di offerta delle mele, quindi supponiamo che rimanga la stessa.

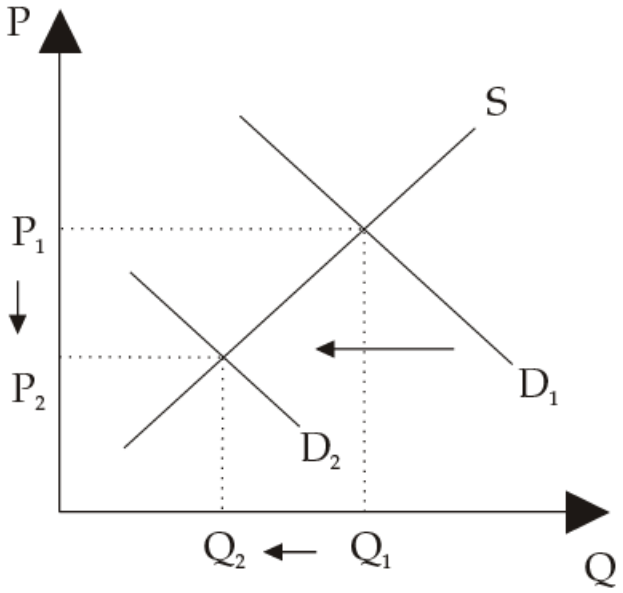
Tuttavia, *ha* senso pensare che il clima della Florida influenzerà i consumatori e la loro domanda di mele. Per molti consumatori, mele e arance sono **sostituti**, nel senso che l'uno o l'altro possono soddisfare gli obiettivi finali dei consumatori (in questo caso, il desiderio di frutta).[4] Quando il prezzo di un bene scende, anche la domanda *dei suoi sostituti* diminuisce. Nel nostro caso, il flusso di causa ed effetto funziona così: il clima insolito porta ad un raccolto eccezionale di arance in Florida, il che aumenta l'offerta di arance e non influisce sulla domanda di arance. Ciò significa che il prezzo delle arance scende. Il prezzo più basso delle arance non influisce sull'offerta di mele, ma *influisce* sulla domanda di mele, spostandola a sinistra.

Questo è un punto sottile che a volte confonde chi è nuovo rispetto al modo di pensare economico. Ricorda che le curve di domanda e offerta variano il prezzo del *bene in questione* mantenendo tutto il resto uguale. Quindi uno degli elementi di "tutto il resto" è il

[4] D'altra parte, un **complemento** è un bene che va di pari passo con un altro. Ad esempio, il burro di arachidi è un complemento della marmellata. Se altre influenze rimangono uguali, un calo di prezzo della marmellata *aumenterà* la domanda di burro di arachidi. Quindi la connessione tra prezzo e domanda dei complementi è l'opposto della connessione nel caso dei sostituti.

prezzo degli *altri beni*. Per dirla in altre parole: quando il prezzo delle mele cambia, ciò non influisce sulla domanda di mele. Tutto ciò che accade è che ci muoviamo *lungo* la curva di domanda delle mele. Tuttavia, quando cambia il prezzo delle *arance*, questo può davvero spostare l'intera curva di domanda delle mele (verso sinistra).

Nel grafico seguente mostriamo l'effetto di una generica riduzione della domanda mentre l'offerta è mantenuta costante:

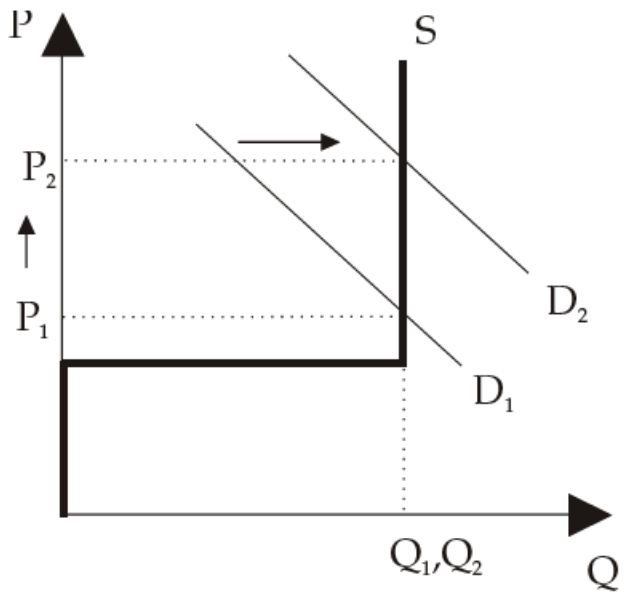


MERCATO DELLE MELE

Esempio 4: Incremento della Domanda

Supponiamo che l'attore Robert Pattinson si trasferisca in un complesso di appartamenti. Quale sarà il probabile effetto sul prezzo di affitto degli appartamenti nell'edificio?

In questo esempio l'analisi è semplice. L'offerta di appartamenti nell'edificio è invariata; il proprietario dell'edificio non può affittare più appartamenti di quanti ne esistano fisicamente e la decisione di Pattinson di affittarne uno presumibilmente non farà decidere al proprietario di affittare *meno* appartamenti. D'altra parte, ci sono molti consumatori (per lo più di sesso femminile) che vorrebbero vivere nello stesso edificio della star di *Twilight*. Il fatto che egli ora abiti nell'edificio aumenta la domanda di mercato degli appartamenti in quel complesso:



MERCATO DEGLI APPARTAMENTI

L'unica complicazione nel nostro grafico qui sopra è la strana forma della curva di offerta. Cogliamo l'occasione in questo esempio non solo per mostrare gli effetti di un incremento della domanda, ma anche per mostrare la possibilità di un'offerta fissa (immutabile). Con una curva di offerta più tipica, un aumento della domanda fa aumentare il prezzo *e anche* la quantità, ma nel nostro esempio è aumentato solo il prezzo, poiché la quantità di appartamenti non può aumentare, almeno non in tempi brevi.[5]

Il grafico sopra mostra anche che se il prezzo scende troppo, al proprietario dell'edificio non interessa più affittare alcun appartamento. Preferisce mantenere l'edificio vuoto evitando il mal di testa di avere a che fare con i clienti che si lamentano della mancanza di acqua calda, delle feste rumorose e così via. Ma poiché lo scopo principale di possedere l'edificio è guadagnare, anche ad un prezzo relativamente basso il proprietario è disposto ad affittare tutte le unità.

Esempio 5: Una Variazione Simultanea di Domanda e Offerta

Negli esempi precedenti abbiamo analizzato situazioni in cui un cambiamento ha chiaramente avuto un grande effetto o sull'offerta o sulla domanda, ma un impatto minore sull'altra. Cosa succede quando un cambiamento ha un impatto significativo sia sull'offerta che sulla domanda allo stesso tempo?

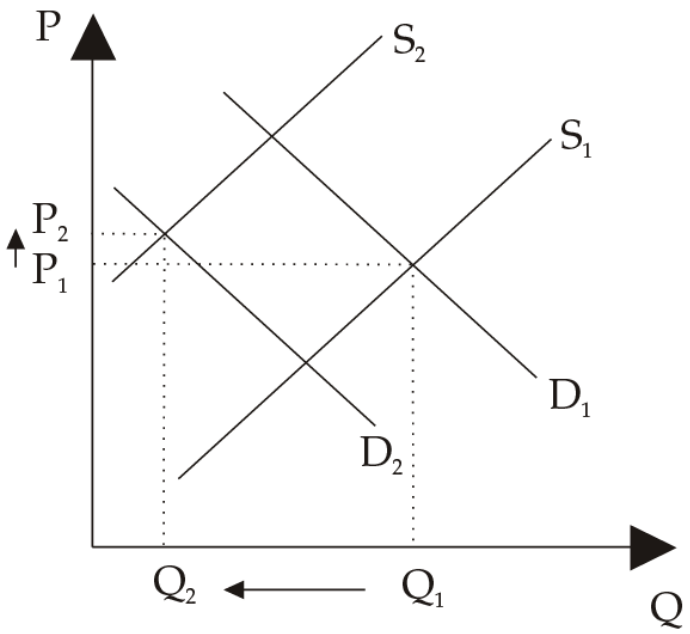
[5] Un libro di testo di economia standard solitamente distingue tra curve di offerta di breve e di lungo periodo. Non seguiremo questa strada perché comporterebbe più analisi grafiche.

Ad esempio, supponiamo che una nuova ricerca medica mostri che le scarpe di cuoio pongono gravi rischi per la salute di coloro che vengono frequentemente a contatto con esse. Cosa accadrà al prezzo e alla quantità di equilibrio delle scarpe di cuoio?

La nuova ricerca farà sì (alla fine) che la curva di offerta di scarpe in pelle si sposti verso sinistra.[6] Se gli imprenditori si occupano direttamente del commercio di scarpe, non saranno più molto incentivati a venderne tante paia ogni giorno. Ma anche se assumono altri per venderle, dovranno comunque pagare salari più alti perché i lavoratori preferiranno svolgere altri lavori, più sicuri. I salari più alti dei lavoratori aumenteranno le spese per la vendita delle scarpe, facendo spostare la curva di offerta a sinistra.

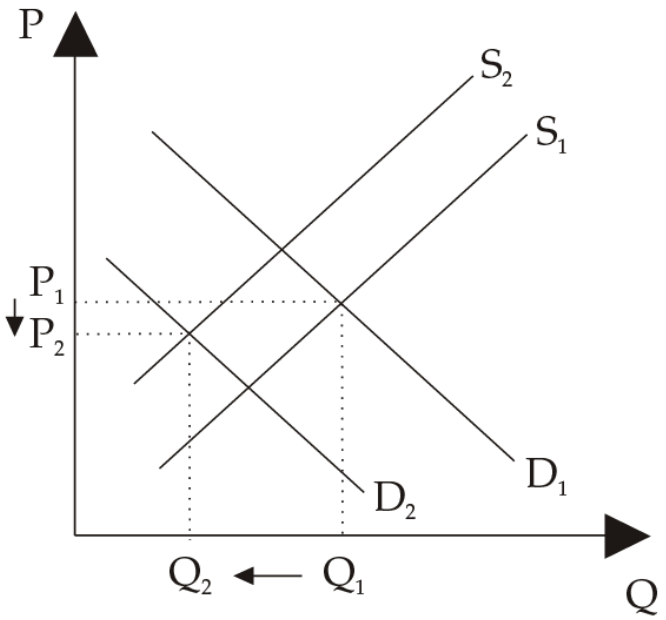
Ma, per ovvie ragioni, il rapporto medico influenzerà significativamente anche la domanda di scarpe, spostandola anch'essa a sinistra. In questo caso, possiamo affermare con sicurezza che la *quantità* di equilibrio diminuirà, ma non sappiamo cosa accadrà al prezzo di equilibrio. Lo spostamento a sinistra dell'offerta tenderebbe ad aumentare il prezzo, ma lo spostamento a sinistra della domanda tenderebbe ad abbassarlo. Solo se avessimo numeri esatti potremmo dire quale effetto sarebbe maggiore. In generale, una riduzione *sia* della domanda *che* dell'offerta allo stesso tempo può far salire oppure scendere il prezzo di equilibrio:

[6] Diciamo che *alla fine* la curva di offerta si sposterà a sinistra perché è possibile che i commercianti di scarpe in cuoio più paranoici provino a scaricare le loro giacenze il giorno dell'annuncio, a qualunque prezzo possano ottenere. Questo tecnicamente costituirebbe uno spostamento verso destra della curva di offerta. Ma nel testo ci concentriamo sulla situazione più permanente, guardando ai produttori che rimangono in attività e continuano a vendere scarpe mesi dopo l'annuncio iniziale.



MERCATO DELLE SCARPE

oppure:



MERCATO DELLE SCARPE

Negli esercizi che accompagnano questa lezione lavorerai su altre combinazioni di cambiamenti nella domanda e nell'offerta che si verificano contemporaneamente. In ognuno di questi casi, *o* il prezzo *o* la quantità si sposteranno in una determinata direzione con certezza, ma poi il movimento dell'altra quantità risulterà incerto.[7]

[7] In altre parole, in un dato esercizio sarai in grado di stabilire (a) che la quantità sicuramente aumenta, ma non sai con certezza da che parte si muove il prezzo, (b) che la quantità sicuramente diminuisce, ma il prezzo non si sa, (c) che il prezzo sicuramente aumenta, ma non sai in che direzione si muove la quantità, o (d) che il prezzo sicuramente diminuisce, ma non sei sicuro in quale direzione si sposta la quantità.

Riepilogo della lezione

- Gli economisti utilizzano domanda ed offerta per spiegare i prezzi di mercato e le quantità di beni e servizi prodotti. Domanda ed offerta non sono "teorie", ma forniscono invece un quadro mentale per comprendere come i cambiamenti nell'economia influenzano i prezzi e le quantità.

- Le schede di domanda ed offerta (ed i grafici o "curve") illustrano gli effetti ipotetici di mantenere uguale ogni altra influenza e lasciare che cambi solo il prezzo del bene. Per ripetere, non si tratta di una "teoria" su quali cose influenzino le persone in economia: è semplicemente una struttura utile agli economisti per organizzare il loro pensiero.

- La legge dell'offerta dice che a parità di altre variabili, un aumento del prezzo indurrà i produttori a vendere più unità, mentre una diminuzione del prezzo indurrà i produttori a vendere meno unità. La legge della domanda afferma che a parità di altre variabili, un aumento del prezzo porterà i consumatori ad acquistare meno unità, mentre una diminuzione del prezzo li porterà ad acquistare più unità.

NUOVI TERMINI

Domanda: La relazione tra il prezzo di un bene (o servizio) ed il numero di unità di quel bene che i consumatori desiderano acquistare ad ogni ipotetico prezzo.

Scheda di Domanda: Una tabella che illustra la relazione della domanda per un individuo o per un gruppo.

Legge della Domanda: A parità di altre variabili, un prezzo più basso spingerà i consumatori ad acquistare più unità di un bene (o servizio) mentre un prezzo più alto li spingerà ad acquistare meno unità.

Curva di Domanda: Un'illustrazione grafica della relazione della domanda, con il prezzo posizionato sull'asse verticale e la quantità sull'asse orizzontale. A volte una curva di domanda generica viene disegnata come una linea curva continua o anche come una semplice linea retta. Le curve di domanda hanno "pendenza verso il basso", il che significa che iniziano in alto a sinistra e si spostano verso il basso e verso destra.

Offerta: La relazione tra il prezzo di un bene (o servizio) ed il numero di unità di quel bene che i produttori desiderano vendere ad ogni ipotetico prezzo.

Scheda di Offerta: Una tabella che illustra la relazione di domanda, per un individuo o per un gruppo.

Curva di Offerta: Un'illustrazione grafica della relazione dell'offerta, con il prezzo posizionato sull'asse verticale e la quantità sull'asse orizzontale. A volte una curva di offerta generica viene disegnata come una linea curva continua o anche come una semplice linea retta. Le curve di offerta hanno "pendenza verso l'alto", il che significa che iniziano in basso a sinistra e si spostano verso l'alto e verso destra.

Legge dell'Offerta: A parità di altre variabili, un prezzo più alto spingerà i produttori a vendere più unità di un bene (o servizio) mentre un prezzo più basso li spingerà a vendere meno unità.

Surplus / Eccedenza: Situazione in cui i produttori desiderano vendere più unità di un prodotto (o servizio) di quante i consumatori vogliano acquistare. Ciò accade quando il prezzo effettivo è maggiore del prezzo di compensazione di mercato.

Carenza: Situazione in cui i consumatori desiderano acquistare più unità di quante i produttori vogliano vendere. Ciò accade quando il prezzo effettivo è minore del prezzo di compensazione di mercato.

Prezzo di Equilibrio /

Prezzo di compensazione

di Mercato: Il prezzo al quale i produttori vogliono vendere l'esatto numero di unità che i consumatori vogliono acquistare. Su un grafico, il prezzo di equilibrio coincide con l'intersezione delle curve di domanda e di offerta.

Quantità di Equilibrio: Il numero di unità che i produttori vogliono vendere, e che i consumatori vogliono acquistare, al prezzo di equilibrio. Su un grafico, la quantità di equilibrio coincide con l'intersezione delle curve di domanda e di offerta.

Riduzione dell'Offerta /

Traslazione a sinistra della curva di offerta: Situazione in cui una variazione *che non sia* del prezzo di un bene (o servizio) causa che i produttori riducono il numero di unità che vogliono vendere, ai vari possibili prezzi. Su un grafico, questa variazione causa uno spostamento a sinistra della curva di offerta stessa (in maniera analoga, un *aumento* di offerta o uno *spostamento verso destra* della curva di offerta si verifica quando una variazione causa che i produttori *aumentano* il numero di unità che vogliono vendere, ai vari possibili prezzi).

Riduzione della Domanda /

Traslazione a sinistra della curva di domanda: Situazione in cui una variazione *che non sia* del prezzo di un bene (o servizio) causa che i consumatori riducono il numero di unità che vogliono acquistare, ai vari possibili prezzi. Su un grafico, questa variazione causa uno spostamento a sinistra della curva di domanda stessa.

Sostituti: Beni (o servizi) che i consumatori utilizzano per scopi simili. Ad esempio, Coca Cola e Pepsi possono essere sostituti per qualcuno che vada al supermercato per acquistare delle bibite. Una variazione del prezzo di un bene tende a causare una variazione nella stessa direzione della domanda di un sostituto (una riduzione nel prezzo della Coca Cola causerà probabilmente una riduzione della domanda di Pepsi).

Complementi: Beni (o servizi) che i consumatori utilizzano insieme. Ad esempio, wurstel e senape possono essere complementi per qualcuno che vada al supermercato per preparare una grigliata. Una variazione del prezzo di un bene tende a causare una variazione nella direzione opposta della domanda di un complemento (una riduzione del prezzo dei wurstel causerà probabilmente un incremento della domanda di senape).

QUESITI DI STUDIO

1. Perché nel testo si dice che non si può mai dimostrare che domanda e offerta siano false?

2. Perché nel testo si dice che la domanda è la fotografia di un certo istante?

3. Come si passa dalle schede di domanda ed offerta individuali alle schede di domanda ed offerta di mercato?

4. Spiega come il processo di mercato tende a spingere i prezzi verso i loro livelli di equilibrio.

5. Se l'offerta aumenta mentre la domanda diminuisce, che cosa possiamo dire circa la variazione del prezzo (di equilibrio)? E che cosa circa la variazione della quantità (di equilibrio)?

LEZIONE (AVANZATA) 12

Interesse, Credito e Debito

In questa lezione apprenderai:

- La funzione dell'*interesse* in una economia di mercato.
- Tipi comuni di *transazione di credito*.
- I pro e i contro dell'indebitamento.

Interessi: Una Questione di Tempo

Come abbiamo già appreso nella lezione 10, l'interesse è la quantità di denaro pagata a chi eroga un prestito in aggiunta alla restituzione del *capitale*. Ad esempio, se qualcuno presta 1.000 dollari e riceve 1.080 dollari un anno dopo, il capitale è 1.000 dollari ed il finanziatore ha guadagnato 80 dollari di interessi. Di solito si parla di *tasso di interesse*, che è l'interesse espresso come percentuale del capitale, ed è anche solitamente quotato su base annua. Nel nostro esempio, il prestito aveva un tasso di interesse annuo dell'8%.

Il tema degli interessi, e la spiegazione di come i mercati determinino particolari tassi di interesse, può essere una delle aree più complicate della teoria economica. Nella presente lezione ci occuperemo ovviamente solo delle basi. Essenzialmente, gli interessi hanno a che fare con il *tempo*. I finanziatori devono essere risarciti (con gli interessi) per rinunciare a del denaro di cui dispongono *ora*, in cambio della promessa di essere rimborsati con denaro non disponibile fino ad un *futuro*. D'altra parte, il motivo per cui i debitori sono disposti a *pagare* gli interessi è che riconoscono valore al possedere il denaro (e le cose che può acquistare) in questo momento, piuttosto che dover rimandare i loro acquisti al futuro. Un tasso di interesse positivo va di pari passo con la **preferenza temporale**, che è il desiderio (a parità di condizioni) di godere dei beni prima piuttosto che dopo.

Il tasso di interesse ci dice qual' è il prezzo di mercato di un dollaro attuale, rispetto ad un dollaro futuro. In questo momento, il "prezzo di mercato" di una banconota da 100 dollari è, beh, 100 dollari. Ma quanto vale *in questo momento* la garanzia ferrea che una bella banconota da 100 dollari ci verrà consegnata esattamente tra un anno? Certamente non vale 100 dollari; tranne che in circostanze molto insolite, nessuno rinuncerebbe ad una banconota da 100 oggi, per ricevere la stessa banconota da 100 tra 12 mesi. Sappiamo che, nella pratica, le persone pagano *meno di* 100 dollari oggi per ricevere la promessa – anche una promessa molto affidabile da un debitore degno di fiducia – di un pagamento futuro di 100 dollari. Il *tasso di interesse di mercato* ci mostra esattamente qual è lo **sconto** sui dollari futuri, o (analogamente) qual è il *premio* sui dollari attuali. Per esempio, ad un tasso di

interesse del 5%, oggi si pagherebbero circa 95,24 dollari per ricevere il diritto garantito ad un pagamento di 100 dollari tra esattamente un anno.[1]

In un certo senso, il tasso di interesse è un **tasso di cambio** tra valute, solo che le due valute sono "dollari USA attuali" e "dollari USA futuri". Un normale tasso di cambio mostra quante banconote in dollari USA correnti vengono cambiate per un Euro o un Peso messicano, mentre un tasso di interesse mostra quante banconote in dollari USA "2010" vengono cambiate per una banconota in dollari USA "2011", se l'anno in corso è il 2010.

Un'azienda deve utilizzare i tassi di cambio, se opera in più paesi, al fine di mantenere la propria contabilità in un denominatore comune. Ad esempio, se un'azienda acquista determinati componenti cinesi con un prezzo in yuan, paga in pesos i lavoratori in Messico per assemblare le parti in prodotti finiti ed infine vende i prodotti negli Stati Uniti in dollari, i contabili dell'azienda dovranno tradurre le tre valute in un denominatore comune (presumibilmente dollari USA) per sapere se l'azienda sta realizzando un profitto.

Allo stesso modo, i tassi di interesse per diverse durate, o **scadenze,** consentono alle aziende di tenere traccia nei propri libri contabili delle operazioni che si svolgono in più anni (non paesi). Se la ditta acquista materie prime da fornitori statunitensi nel 2010, quindi paga i lavoratori americani per la lavorazione dei materiali durante il 2011, ed infine vende gradualmente i prodotti finiti nel corso del 2012, i contabili dell'azienda non possono ignorare l'elemento temporale per le varie spese e ricavi. I dollari pagati per i materiali nel 2010, così come i dollari pagati per la manodopera nel 2011, hanno un valore di mercato più elevato rispetto ai dollari ricevuti dai clienti nel 2012, e quindi i contabili devono *scontare* i soldi successivi. I tassi di interesse di mercato li aiutano a determinare lo sconto appropriato da applicare, al fine di valutare l'intera operazione triennale e decidere: "Abbiamo guadagnato?".

È importante sottolineare che, più alto è il tasso di interesse, più le operazioni commerciali saranno *orientate al presente*. Se c'è un'operazione molto lunga, che richiede input di lavoro e materie prime per molti anni prima che il prodotto finito emerga, allora più alto è il tasso di interesse, meno redditizia sarà tale operazione. Questo perché l'imprenditore che gestisce l'operazione spenderà denaro da oggi e per molti anni, nella speranza di ottenere dei ricavi ad una lontana data futura. Maggiore è il tasso di interesse, maggiore è la “penalità” sulla durata di un'operazione, e maggiore è l'incoraggiamento che il mercato dà agli imprenditori a convertire rapidamente le proprie risorse in beni finali per i propri clienti.

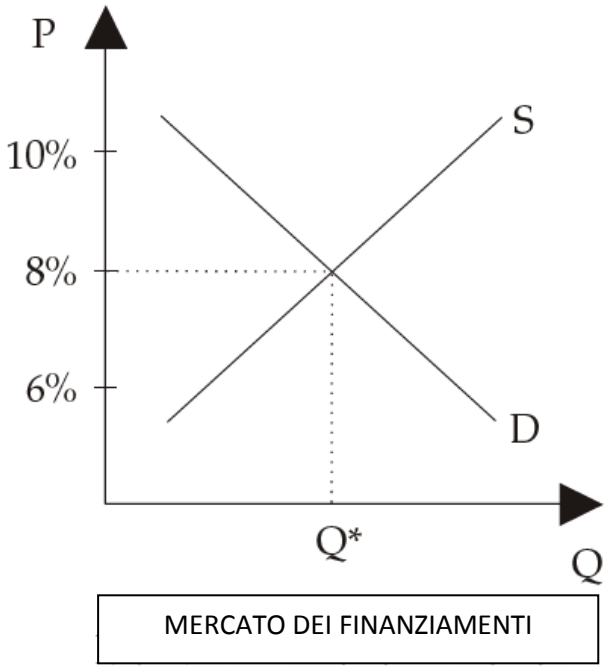
Di contro, un basso tasso di interesse dà il “via libera” agli imprenditori per avviare processi produttivi più lunghi. Anche se manteniamo invariati tutti i prezzi dei materiali e del prodotto finale, un determinato progetto può apparire non redditizio ad un tasso di interesse elevato ma redditizio ad un tasso di interesse inferiore. Come tutti gli altri prezzi di mercato, i tassi di interesse guidano gli imprenditori ad investire le loro limitate risorse in modo efficiente.

[1] Puoi verificare che $ 95,24 x 1,05 = $ 100,00.

Risparmi, Investimenti e Crescita Economica

Se ricordi, nella Lezione 10 abbiamo visto come un aumento del risparmio consente maggiori investimenti ed una crescita economica più rapida. Siamo ora in grado di mostrare come il tasso di interesse di mercato aiuti questo processo.

Per prima cosa, immagina uno scenario iniziale in cui il tasso di interesse è dell'8%. Possiamo utilizzare le curve di domanda e offerta (come discusso nella Lezione 11) per illustrare questo tasso di interesse di equilibrio iniziale per il mercato dei finanziamenti:

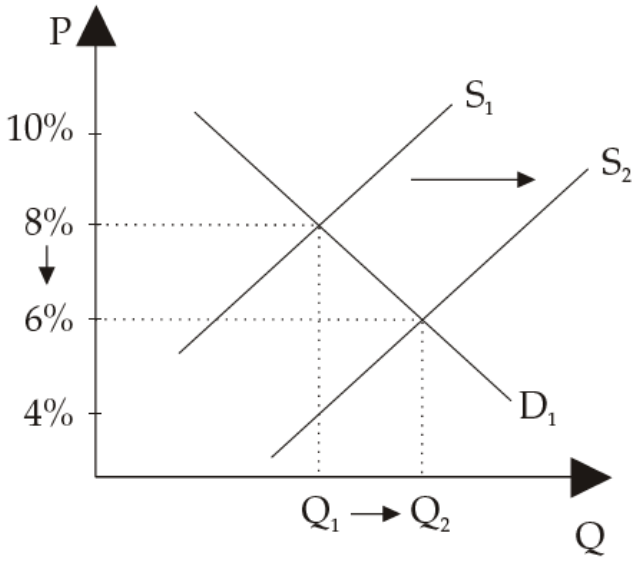


Nota che l'asse x qui sopra si riferisce al denaro totale preso in prestito (richiesta) e prestato (domanda). L'asse y si riferisce al prezzo del prestito, che è appunto il tasso di interesse. Alcuni dicono che l'interesse è il "prezzo del denaro", ma non è preciso; è il prezzo del *prendere in prestito* il denaro. Nel nostro esempio, prendere in prestito 100 dollari per un anno comporta un prezzo di 8 dollari; quando la persona ha rimborsato il capitale preso in prestito, deve ancora sborsare una commissione aggiuntiva di 8 dollari.

Il tasso di interesse di equilibrio eguaglia la quantità di domanda di denaro da prendere in prestito con la quantità di offerta di denaro da prestare. Se il tasso di interesse è troppo alto, i finanziatori vogliono prestare più denaro di quanto i debitori sono disposti a prendere in prestito (ricorda che a tassi di interesse più alti, a parità di altre condizioni, i finanziatori vorrebbero fornire più fondi mentre i debitori ne richiederebbero meno). D'altro canto, se nel nostro grafico sopra il tasso di interesse fosse inferiore all'8%, allora ci sarebbe una carenza di fondi da prestare, in quanto i debitori vorrebbero prendere in prestito (misurando in dollari totali) più di quanto i finanziatori sarebbero disposti collettivamente ad offrire. Con le nostre curve di domanda ed offerta mostrate sopra, solo

ad un tasso di interesse dell'8% abbiamo un equilibrio in cui i finanziatori vogliono fornire esattamente tanto denaro quanto i debitori desiderano prenderne in prestito.

Ora che cosa succede se la maggior parte delle persone nella comunità decide di risparmiare di più? In un quadro di domanda ed offerta, illustriamo questo cambiamento spostando verso destra la curva di offerta di fondi prestabili, perché ad ogni ipotetico tasso di interesse (prezzo), i fornitori sono disposti a portare sul mercato più fondi risparmiati per prestarli ai debitori. Supponiamo che la maggiore disponibilità al risparmio della comunità porti ad una diminuzione del tasso di interesse (il prezzo di un prestito) fino al 6% e ad un aumento dei dollari totali prestati e presi in prestito.



MERCATO DEI FINANZIAMENTI

Ora abbiamo una comprensione più completa del processo descritto nella Lezione 10. Quando una comunità risparmia di più in generale, questo spinge verso il basso i tassi di interesse e porta più fondi complessivamente disponibili per i debitori. I tassi di interesse più bassi inviano un segnale agli imprenditori per impegnarsi in progetti a lungo termine che a quel punto sono redditizi. Nella lezione 10 abbiamo già visto che quando le persone nella comunità riducevano mediamente il loro consumo nel presente (spese per ristoranti, vacanze, prodotti elettronici, ecc.), questa frugalità liberava risorse fisiche e consentiva maggiori investimenti in macchinari, strumenti e altri beni capitali che, infine, aumentavano la produzione futura. Ma ora vediamo come il tasso di interesse di mercato giochi un ruolo nell'aiutare gli imprenditori ad adattarsi alle nuove preferenze dei loro clienti e li guidi a spostare l'intera struttura della produzione affinché diventi più orientata al futuro.

Comuni Transazioni Creditizie

In una semplice transazione creditizia, una parte scambia denaro che ha risparmiato in cambio dell'affermazione (o promessa) di un'altra parte che quest'ultima eseguirà uno specificato pagamento di denaro in una data futura, o un flusso di pagamenti di denaro a varie date determinate.[2]

Negli esempi discussi in questa sezione, le transazioni creditizie non creano denaro ma, semplicemente, trasferiscono denaro da un titolare ad un altro.[3] Quando qualcuno compra un pacchetto di gomme da masticare, il denaro non viene creato; l'acquirente consegna denaro in cambio del pacchetto di gomme da masticare. Allo stesso modo, anche una semplice transazione di credito non crea denaro: il prestatore consegna denaro in cambio di un "pagherò" del debitore. Per questo motivo, le operazioni di credito *di per sé* non tendono a "far salire i prezzi" come molti credono. Il debitore è in grado di spendere di più nel presente di quanto sarebbe altrimenti in grado di fare, è vero, ma il finanziatore può spendere molto meno. Al momento del rimborso, il debitore deve limitare la sua spesa per rimborsare il capitale (più gli interessi), ma l'afflusso di denaro conferisce al finanziatore una capacità di spesa molto maggiore.

Obbligazioni

Quando un'azienda desidera prendere in prestito del denaro, vende una **obbligazione** che è un vincolo legale che dà diritto all'obbligazionista a ricevere un flusso di pagamenti in contanti dall'emittente (cioè la società). Non c'è nulla di misterioso dietro "l'emissione" di un'obbligazione; è semplicemente un contratto standardizzato in cui un'azienda prende in prestito denaro da qualcun altro nella comunità. La persona che "acquista l'obbligazione" in realtà non sta facendo altro che prestare denaro (il prezzo dell'obbligazione) in cambio della promessa ufficiale della società di effettuare pagamenti di interessi ad intervalli regolari ed alla fine di restituire il capitale.

Banche

Quando un individuo vuole prendere in prestito denaro, può prendere accordi individuali con varie persone. Tuttavia, in molti casi i debitori utilizzano i servizi di un **intermediario del credito**, come una **banca**. La banca è un intermediario tra i finanziatori ed i debitori finali sul mercato. In primo luogo, la banca agisce come debitore, quando i **correntisti** prestano i loro fondi alla banca (e guadagnano un certo tasso di interesse sui

[2] Si noti che se un commerciante consente ad un cliente di acquistare merce "a credito", è possibile suddividere l'intera transazione in due eventi separati: prima il commerciante presta denaro al cliente a determinate condizioni, quindi il cliente utilizza il denaro preso in prestito per acquistare la merce dal commerciante.

[3] In tempi moderni, la maggior parte degli Stati ha istituzionalizzato la pratica della **riserva frazionaria**, in cui le banche davvero creano nuova moneta quando anticipano un prestito. Questo è un argomento complesso che non tratteremo in questo libro introduttivo.

loro depositi). In secondo luogo, la banca utilizza questi fondi per fungere da finanziatore verso coloro che sul mercato desiderano prendere in prestito dalla banca (pagando un certo tasso di interesse, più elevato, sui prestiti).

Una banca di successo è in grado di guadagnare abbastanza sullo **spread** (il differenziale tra il tasso di interesse che addebita ai debitori ed il tasso di interesse che paga ai depositanti) per pagare il proprio personale e le altre spese, oltre a fornire un reddito all'imprenditore (o imprenditori) che gestisce la banca. Uno dei motivi principali per cui la banca è in grado di mantenere questo spread è che debitori diversi hanno gradi diversi di **rischio creditizio**.

Considera una giovane coppia che vuole un **mutuo** per comprare una nuova casa per 200.000 dollari. In ultima analisi, prenderà in prestito i soldi da vari risparmiatori sparsi per la comunità. Ma se i futuri mutuatari andassero a bussare porta a porta, cercando di trovare 200 persone che offrissero loro 1.000 dollari ciascuno, in cambio delle firme della coppia su un contratto di prestito, probabilmente non troverebbero molti aderenti o, se li trovassero, il tasso di interesse che questi pretenderebbero sarebbe piuttosto alto. Il problema è che il singolo risparmiatore non conosce la coppia, e anche se la coppia è laboriosa e sincera, il licenziamento dal lavoro o una malattia potrebbero renderla **inadempiente** sul prestito.

Ora si capisce la funzione di un intermediario del credito come una banca. Le persone della comunità sono disposte a depositare i propri soldi presso la banca, perché è molto meno probabile che perdano i propri risparmi rispetto a qualsiasi singolo mutuatario. Quindi sono disposti a prestare ad un tasso di interesse contrattuale molto più basso di quello che avrebbero preteso dalla coppia che cercava di acquistare casa. D'altro canto, la banca può permettersi di fare un prestito alla coppia, perché dispone di esperti il cui compito è valutare la probabilità che la coppia paghi puntualmente le rate del mutuo. Concedendo prestiti ipotecari non solo ad una coppia, ma a centinaia o migliaia di acquirenti di case, la banca riduce il potenziale danno di una singola inadempienza sui prestiti. Posto che la banca abbia adeguatamente stimato i rischi di credito dei suoi vari mutuatari, essa assorbirà il numero previsto di **insolvenze** e inadempienze come parte del costo dell'attività. I tassi di interesse che addebita nei suoi vari contratti di mutuo e di altri prestiti, avranno già rispecchiato la rischiosità di ciascun debitore.

Quando i risparmiatori di una comunità prestano ai debitori *attraverso* intermediari creditizi come le banche, ciò consente di raggruppare e distribuire i rischi in modo più uniforme. Se, ad esempio, l'1% delle coppie che prendono denaro in prestito per l'acquisto di una casa finisce per non pagare le rate del mutuo, quella perdita non ricade interamente su uno sfortunato 1% di finanziatori che perdono i risparmi di una vita. Al contrario – partendo dal presupposto che le banche abbiano svolto correttamente il proprio lavoro – le perdite sui pagamenti contrattuali dei mutui sono distribuite equamente tra tutti i finanziatori, il che si riflette nel fatto che questi guadagnano un tasso di interesse inferiore sui loro depositi bancari rispetto a quello che i debitori finali pagano sui loro mutui.

Carte di Credito

Una popolare forma di transazioni di credito al giorno d'oggi prevede l'uso di una **carta di credito**. Quando un cliente acquista, ad esempio, un paio di scarpe al centro commerciale ed utilizza la carta di credito alla cassa, ciò che accade in realtà è che l'emittente della carta di credito paga il negozio e poi registra il prestito sul conto del cliente. Come per le altre transazioni discusse sopra, anche qui *non viene creato nuovo denaro*. In linea di principio, la transazione è equivalente a quella in cui un rappresentante della società della carta di credito entra nel negozio, consegna il denaro al cliente in cambio di una firma che promette di rimborsarlo con gli interessi, e quindi il cliente consegna il denaro appena preso in prestito al commesso del negozio. L'uso familiare delle carte di plastica è solo una questione di praticità, che consente di eseguire in pochi secondi il complicato processo in due fasi.

Così come altri prestatori, gli emittenti di carte di credito devono fare attenzione quando prestano denaro ai debitori. Quando qualcuno richiede una carta di credito, la società emittente esamina la **storia creditizia** del richiedente per valutare la probabilità con cui il richiedente ripagherà il denaro preso in prestito. Ci sono diverse società che forniscono il servizio di controllare il debito e la storia dei rimborsi dei debitori. Queste società vendono alle società emittenti un "punteggio" su ciascun richiedente, per rendere più semplice al prestatore determinare se è probabile che il debitore paghi per tempo. I richiedenti con "buon credito" (che significa un **punteggio di credito** elevato) hanno dimostrato di essere responsabili e ci si può fidare che ripaghino i saldi della carta di credito. Al contrario, un richiedente che abbia elevati debiti con altre società e una storia di mancati pagamenti, avrà un "credito scadente" (che significa un punteggio di credito basso) e potrebbe non essere autorizzato per una nuova carta, o potrebbe venire concessa una carta ma con un **limite di credito** molto modesto. Ironicamente, qualcuno che non ha mai avuto una carta di credito o preso altrimenti in prestito denaro potrebbe avere difficoltà a garantirsi una carta con un limite di credito elevato, perché non esiste una cronologia che l'emittente possa esaminare per vedere come il richiedente gestisca il debito.

I Pro e Contro del Debito

Alcuni comprensibilmente avvertono che "non ci si dovrebbe mai indebitare" e che "se non puoi pagare qualcosa, allora non te la puoi permettere". In effetti c'è molto di vero in questo avvertimento e molti potrebbero testimoniare che l'eccessivo debito accumulato con carta di credito ha rovinato loro la vita. In un libero mercato, se un consumatore sceglie di acquistare a credito si tratta di un'azione volontaria, ed il consumatore ha pensato al momento dell'acquisto che i benefici dell'immediata disponibilità fossero superiori ai costi di dovere rimborsare il prestito (con gli interessi) in futuro. Quindi, quando alcuni criticano la saggezza degli acquisti a credito, si basano sul fatto che le persone spesso possono *pentirsi* delle loro precedenti scelte volontarie.

Per quanto riguarda gli acquisti a credito dei consumatori, esiste un'importante distinzione tra prestito **garantito** e prestito **non garantito** (chirografario). Un prestito

garantito ha una **garanzia** che lo sostiene, spesso l'oggetto stesso acquistato con il prestito. Esempi tipici includono un mutuo, in cui la casa (e il terreno su cui si trova) funge da garanzia, o un prestito auto in cui il veicolo è la garanzia. Sebbene anche queste siano operazioni di credito, certamente la nostra valutazione sulla opportunità di un forte aumento del debito cambia se scopriamo che viene acquistato un bene di valore. Ad esempio, se qualcuno prende in prestito 10.000 dollari per una crociera, non c'è nulla (tranne i ricordi) da mostrare nel tempo a fronte di essa, mentre qualcuno che prende in prestito 10.000 dollari per comprare una nuova auto può sempre rivendere l'auto e pagare la maggior parte del debito rimanente, se le circostanze cambiano.[4]

L'esempio più ovvio di ciò che si definisce **debito produttivo** si verifica quando un imprenditore prende in prestito denaro per espandere le proprie operazioni commerciali. Ad esempio, una grande azienda può decidere di emettere 10 milioni di dollari in nuove obbligazioni per finanziare la costruzione di una nuova fabbrica. Fintanto che le cose procedono secondo i piani, ciò che accade è che la società prende in prestito 10 milioni dai risparmiatori nella comunità ed utilizza i fondi per acquistare materie prime, attrezzature e servizi di manodopera dai lavoratori. Dopo che la fabbrica è stata messa in funzione, le entrate dell'azienda sono maggiori di quanto sarebbero state altrimenti, e con questo surplus la società può onorare i pagamenti periodici degli interessi ai nuovi obbligazionisti ed alla fine eliminare completamente il debito rimborsando il capitale. Per molti aspetti, il debito è semplicemente un modo con cui le aziende possono raccogliere fondi per nuovi investimenti, mentre un altro metodo è l'emissione di azioni, un argomento che affrontiamo nella Lezione 14.

Anche gli individui possono contrarre debito produttivo, se ricevono prestiti per frequentare l'università o un corso di medicina. La caratteristica essenziale del debito produttivo è che il denaro preso in prestito viene investito per aumentare il reddito futuro del debitore, in modo che rimborsare il prestito non sarà un peso.

[4] A rigor di termini, la distinzione tra prestito garantito e non garantito non combacia perfettamente con i diversi tipi di comportamento creditizio. Ad esempio, qualcuno potrebbe ottenere un prestito garantito, con la propria auto (precedentemente acquistata pagandola subito) che funge da garanzia e quindi utilizzare i soldi per finanziarsi una vacanza in crociera. Diversamente, un dentista potrebbe utilizzare la carta di credito personale per acquistare un nuovo computer per la receptionist dello studio. È ancora vero, tuttavia, che la "pagella creditizia" di una persona sarà più penalizzata se un determinato debito non è garantito, perché non ci sono beni che "sostengono" i prestiti.

Riepilogo della lezione

- In un'economia di mercato, i tassi di interesse servono a coordinare le preferenze dei consumatori nel godere dei beni prima piuttosto che dopo, con gli investimenti dei produttori in progetti che richiedono tempi di completamento più o meno lunghi. Se le persone sono impazienti, il tasso di interesse sarà alto e i produttori investiranno in progetti relativamente rapidi. Se le persone sono disposte a posticipare la gratificazione immediata risparmiando, i tassi di interesse saranno bassi ed i produttori potranno investire in progetti a più lungo termine.

- Le comuni transazioni creditizie includono casi in cui le società prendono in prestito denaro emettendo obbligazioni, gli acquirenti di case stipulano mutui con le banche ed i privati pagano gli acquisti utilizzando carte di credito.

- Ci sono pro e contro nell'utilizzo del debito. Dal lato positivo, il debito consente al debitore di effettuare acquisti prima. Dal lato negativo, un carico di debito più elevato costringe il debitore a dedicare una parte maggiore del suo reddito al pagamento degli interessi (o "oneri finanziari") al prestatore, lasciando meno reddito disponibile da godere nel futuro. In alcune situazioni contrarre debito può essere "produttivo" se il denaro preso in prestito viene investito anziché speso per un appagamento immediato.

NUOVI TERMINI

Preferenza Temporale: Il grado con cui le persone preferiscono consumare prima piuttosto che dopo; un indicatore dell'impazienza delle persone nel ricevere appagamento.

Sconto: La percentuale di cui il valore di una unità di moneta viene ridotto perché non sarà ricevuto prima di una data futura.

Tasso di cambio: Il "prezzo" di una valuta in termini di un'altra, o quante unità di una valuta verranno scambiate per una unità di un'altra valuta.

Scadenza: La durata temporale di un certo prestito ed il tasso di interesse che a questo si applica (i prestiti e le rispettive obbligazioni possono avere scadenze più o meno lunghe).

Mercato dei fondi mutuabili: Mercato in cui i finanziatori prestano soldi ai debitori ad un tasso di interesse concordato.

Transazione creditizia: Uno scambio in cui una persona cede qualcosa (come del denaro) oggi, mentre l'altra persona promette di restituire qualcosa (come del denaro) in futuro.

Obbligazione: Il Pagherò di una società, che è la promessa legalmente vincolante di ripagare il denaro preso in prestito più gli interessi. L'acquirente di un'obbligazione cede denaro ad una determinata società oggi, nelle speranza di ricevere il capitale più gli interessi in futuro.

Sistema bancario a

Riserva frazionaria: Pratica tipica in cui le banche non mantengono in cassaforte la totalità dei depositi dei propri clienti. In altre parole, la totalità dei clienti della banca ha più denaro in deposito di quanti soldi la banca abbia in cassaforte.

Intermediario creditizio: Persona o organizzazione che è "intermediario" tra prestatori e debitori.

Banca: Un comune intermediario creditizio che prende i depositi di svariati finanziatori diversi ed eroga prestiti a svariati debitori diversi.

Depositanti: Persone che consegnano i propri soldi ad una banca.

Spread: La differenza tra il tasso di interesse che un intermediario creditizio (come una banca) incassa dai propri debitori, rispetto al tasso di interesse che paga ai propri prestatori o depositanti. Uno Spread positivo consente all'intermediario di ottenere un guadagno dalla

propria attività, a patto che abbia stimato correttamente la probabilità di inadempienza dei propri debitori.

Rischio di credito: La probabilità che un debitore risulti incapace di ripagare un prestito.

Mutuo: Un particolare tipo di prestito in cui il debitore, con i fondi, acquista una abitazione (o un altro immobile). Normalmente l'immobile serve da garanzia per il mutuo.

Inadempienza: Situazione in cui un debitore cessa di effettuare i pagamenti su un prestito.

Insolvenze: Casi in cui i debitori non sono in regola col finanziatore (come una banca) perché non stanno tenendo fede ai pagamenti richiesti.

Carta di credito: Dispositivo che permette al debitore di ottenere prestiti virtualmente istantanei dalla società emittente per fare acquisti.

Storia creditizia: La cronologia dei prestiti e relative restituzioni di una persona.

Punteggio creditizio: Numero che un'agenzia assegna ad una persona basandosi sulla sua storia creditizia, che aiuta potenziali prestatori a decidere sulla rischiosità di prestare denaro a quella persona.

Limite di credito: La quantità massima di denaro che una persona può prendere in prestito da una fonte pre-approvata (come una carta di credito).

Prestito garantito: Prestito che ha un bene (come una casa, un'auto, ecc.) impegnato come garanzia nel caso il debitore risulti inadempiente. Il vantaggio per il debitore è che il tasso di interesse è più basso di quanto sarebbe per un prestito paragonabile non garantito.

Prestito non garantito (chirografario): Prestito che non ha garanzie a supporto. Se il debitore risulta inadempiente, il finanziatore non ha altre opzioni. Il vantaggio per il debitore è che nessuno dei suoi altri beni può essere sequestrato (o "confiscato") in caso di inadempienza.

Garanzia: Un bene che un debitore "offre" quando richiede un prestito. Se il debitore è inadempiente, il finanziatore può prendere possesso della garanzia a ricompensa (ad esempio, se un debitore vuole denaro per acquistare una casa o un'auto, questi stessi oggetti possono fungere da garanzia, nel senso che se il debitore è inadempiente sui pagamenti in scadenza, il finanziatore può impossessarsi della casa o dell'automobile).

Debito produttivo: Debito utilizzato per finanziare investimenti. Idealmente, il reddito aggiuntivo derivante dall'investimento consentirà al debitore di effettuare i pagamenti degli interessi risultanti dall'incremento del debito, in modo che il debito aggiuntivo "si ripaghi da solo".

QUESITI DI STUDIO

1. Perché la prima sezione è intitolata, “Interessi: Una Questione di Tempo”?

2. * Qual è il nesso tra tassi di interesse e tassi di cambio delle valute?

3. Perché un tasso di interesse basso dà il “via libera” a processi di produzione lunghi?

4. Che cosa viene scambiato in una transazione creditizia?

5. Che cos’è il “debito produttivo”?

LEZIONE (AVANZATA) 13

Contabilità Profitti e Perdite

In questa lezione apprenderai:

- La distinzione tra interessi e profitti.
- La funzione sociale della contabilità Profitti e Perdite.
- I limiti della contabilità Profitti e Perdite.

Profitti e Perdite Guidano gli Imprenditori

Nelle lezioni precedenti abbiamo mostrato come i prezzi di mercato guidino le azioni di tutti in un'economia di mercato. Ad esempio, se un'ondata di freddo inaspettata decima il raccolto di arance, l'improvviso calo dell'offerta causerà un aumento dei prezzi di arance e succo d'arancia[1], il che porterà i consumatori ad acquistare meno arance e meno succo d'arancia. Per fare un altro esempio, se tra le persone aumentasse la preoccupazione di avere i denti dritti, la domanda di apparecchi ortodontici aumenterebbe, il che alla fine porterebbe più studenti a scegliere una carriera in ortodonzia.[2] I prezzi di mercato fungono da segnali dei sottostanti cambiamenti sia nel mondo fisico che nelle preferenze soggettive, consentendo alle persone di adeguare il proprio comportamento alla luce delle nuove realtà.

Gli imprenditori non rispondono a particolari prezzi ma piuttosto alla *differenza* tra determinati prezzi. Nello specifico, gli imprenditori stimano l'importo che devono spendere per i loro ingredienti o input (lavoratori, materie prime, bolletta della luce, ecc.), e quindi *prevedono* i ricavi totali che otterranno dai clienti vendendo i loro prodotti finiti o servizi. In breve, gli imprenditori stimano se la linea di azione che si propongono produrrà un *profitto* o una *perdita*, dove questo calcolo coinvolge i prezzi di mercato attuali e futuri.

---

[1] Stiamo parlando in modo generico. Tecnicamente, un'ondata di freddo *di per sé* non fa aumentare i prezzi e anche una riduzione dell'offerta fisica non fa aumentare i prezzi. Più precisamente, dovremmo dire che l'ondata di freddo cambia la situazione dei produttori di arance, e quindi le loro nuove valutazioni soggettive interagiscono con le valutazioni soggettive originarie degli acquirenti sul mercato, in modo tale che il prezzo di equilibrio delle arance è più alto di prima. Ma è ovviamente molto più semplice dire: "L'offerta è diminuita, quindi il prezzo è aumentato".

[2] Come sempre, questi esempi dovrebbero essere interpretati come *tendenze* che portano a cambiamenti effettivi soltanto a parità di altri fattori. Se il calo dell'offerta di arance fosse accompagnato da un nuovo rapporto che mostra che il succo d'arancia provoca il cancro, il prezzo del succo d'arancia potrebbe finire per diminuire. Oppure, anche se i profitti degli ortodontisti aumentassero a causa di una maggiore domanda di apparecchi ortodontici, sarebbe ancora possibile che ci fossero meno studenti ad entrare nel settore se un film di successo descrivesse che gli ortodontisti svolgono un mestiere sporco ed insoddisfacente.

In generale, attività che generano alti profitti (monetari) attireranno più imprenditori, mentre quelle che causano perdite li respingeranno. In un'economia di mercato con aperta concorrenza, vi è la tendenza ad una riduzione dei profitti e delle perdite monetarie nel tempo, man mano che gli imprenditori si adattano alla situazione. Quando più imprenditori si affollano in un'attività altamente redditizia, i loro sforzi per acquistare gli input necessari ne fanno aumentare i prezzi, mentre l'aumento della produzione del servizio o del prodotto finito fa diminuire il prezzo al consumatore. Il divario tra le due serie di prezzi – che determinava il margine di profitto originariamente elevato – tende a ridursi, cosicché anche i profitti monetari scompaiono.

L'opposto accade quando un'attività è afflitta da perdite ricorrenti. I nuovi imprenditori tenderanno a fuggire dal settore e gli imprenditori originariamente presenti nel settore tenderanno a ridimensionare le loro attività o le abbandoneranno e si sposteranno verso un'altra linea di lavoro. La domanda totale per gli input necessari agli imprenditori diminuisce, portando a prezzi più bassi per i lavoratori, le materie prime ed altri articoli utilizzati in quella particolare attività. Dall'altro lato, la diminuzione dell'offerta del bene o servizio finale tende ad aumentare il prezzo che il consumatore deve pagare. Questo processo continua fino a quando il prezzo finito è sufficientemente aumentato ed i prezzi degli input sono sufficientemente diminuiti, in modo che i restanti imprenditori non subiscano più perdite dalla produzione del bene o servizio in questione.

Interessi e Profitto

Abbiamo spiegato che quando un imprenditore calcola se la sua attività sta guadagnando o no, deve considerare i prezzi dei vari input che utilizza nelle sue operazioni. Ad esempio, se gestisce una fabbrica che produce televisori, deve tenere conto di (a) stipendi che paga ai dipendenti della linea di montaggio, (b) prezzi dei metalli e della plastica che acquista all'ingrosso e anche (c) i pagamenti che fa all'azienda energetica per l'elettricità che l'attività richiede. L'operazione è redditizia solo se gli introiti che guadagna dalla vendita dei televisori sono abbastanza alti da coprire queste spese.

Tuttavia, fino ad ora abbiamo ignorato un "input" molto importante in qualsiasi operazione commerciale a lungo termine: il capitale finanziario in essa investito ed il relativo "prezzo" di tale investimento, espresso dal pagamento degli interessi. Per vedere come i pagamenti degli interessi influiscono sulla redditività, è più semplice utilizzare un'illustrazione concreta.

Supponiamo che qualcuno possa spendere 10.000 dollari a Gennaio per acquistare un appezzamento di terreno contenente un raccolto di giovani alberi di Natale. La nuova proprietaria non deve spendere altri soldi. Tutto quello che deve fare è aspettare fino a Dicembre, quando potrà vendere i 100 alberi maturi per una media di 30 dollari ciascuno. Dopo che tutti gli alberi sono stati venduti, può vendere anche il terreno per 7,300 dollari. Con il ricavato della vendita di alberi e terreno, l'imprenditrice avrebbe trasformato il suo investimento originale di 10.000 dollari in 3.000 + 7.300 = 10.300 dollari, che è sicuramente

più denaro di quello iniziale. Possiamo concludere che l'impresa dell'albero di Natale è stata redditizia?

Prima di rispondere alla domanda, la nostra imprenditrice degli alberi deve considerare il pagamento degli interessi. Ad esempio, se originariamente ha *preso in prestito* i 10.000 dollari da qualcuno ad un tasso di interesse annuo del 5%, in realtà ha *perso* denaro sull'intera operazione. Con i 10.300 dollari che ha in tasca, cerca di pagare il creditore che gli ha prestato i soldi e scopre che deve ancora un saldo di 200 dollari.[3]

Anche se l'imprenditrice utilizzasse fondi risparmiati in proprio, la maggior parte degli economisti concorderebbe che ha comunque "perso" denaro nell'affare, se gli investimenti alternativi producono un tasso di rendimento più alto (e meno rischioso) del 3% di rendimento implicito del business degli alberi di Natale. Ad esempio, se a Gennaio la donna avesse potuto prelevare 10.000 dollari dai suoi risparmi e acquistare un'obbligazione societaria a 12 mesi con rendimento del 5% – e se considerasse questo investimento almeno "sicuro" quanto impegnare i suoi soldi in un raccolto di alberi di Natale – allora in un certo senso sarebbe più povera di 200 dollari avendo investito i propri soldi nel terreno. In questo caso la "perdita" monetaria non risulterebbe nei registri ufficiali compilati dal suo commercialista, perché i 500 dollari di interessi persi sull'obbligazione societaria sarebbero un *costo-opportunità*, piuttosto che un'esplicita spesa di tasca propria.

Nella lezione 12 abbiamo imparato che le persone di solito attribuiscono valore più elevato a dollari attuali (e ad altre forme di denaro) rispetto a dollari futuri, il che significa che i tassi di interesse sono positivi. Dobbiamo tenere a mente questo fatto quando discutiamo della concorrenza e dei suoi impatti sui margini di profitto. Anche nel lungo periodo, non è vero che la concorrenza azzeri *completamente* il divario tra i ricavi che un imprenditore riceve dalla vendita del suo prodotto o servizio, e le spese vive per input come lavoro e materie prime. Questo perché una parte di quello che viene chiamato **profitto lordo** (o **utile contabile**) deve andare a pagare gli interessi sul capitale finanziario investito nell'impresa. Quando diciamo che un alto profitto attrae più imprenditori in un settore, per essere corretti intendiamo un alto **profitto netto** (o **profitto economico**), cioè il profitto quando sia stato incluso come uno degli "input" dell'operazione il pagamento di interessi implicito sul capitale investito.[4]

Funzione Sociale della Contabilità Profitti e Perdite

Molti osservatori ingenui dell'economia di mercato liquidano le preoccupazioni per la "riga finale di bilancio" come una convenzione sociale puramente arbitraria. A questi critici sembra senza senso che una fabbrica che produce, diciamo, medicine, o scarpe per

[3] Stiamo ignorando la piccola complicazione che potrebbe avere rimborsato la maggior parte del prestito prima che fossero trascorsi 12 mesi, nel qual caso la spesa per interessi non sarebbe stata di 500 dollari pieni.

[4] La maggior parte degli economisti includerebbe anche il salario implicito che l'imprenditore "paga a se stesso" come elemento da sottrarre dal profitto lordo o contabile, per calcolare il profitto netto o economico. Ma nell'esempio dell'albero di Natale, abbiamo ipotizzato che la proprietaria non dovesse svolgere alcun lavoro tranne che aspettare 12 mesi per la maturazione degli alberi.

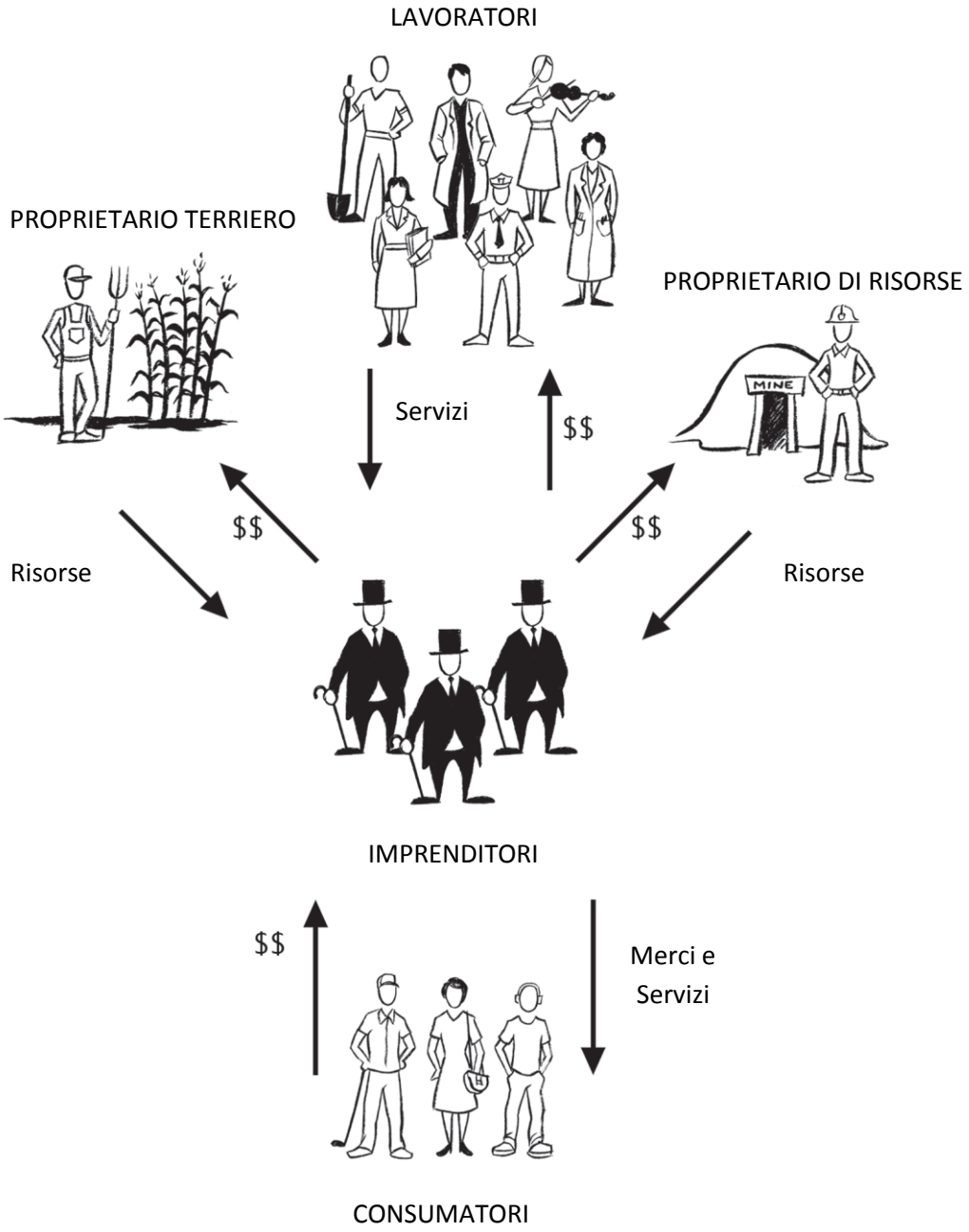
bambini, si fermi nel momento in cui il proprietario decide che il profitto è stato massimizzato. Di sicuro sarebbe *fisicamente possibile* produrre altri flaconi di aspirina o altre scarpine in taglia 18, ma il capo non lo permette perché fare ciò significherebbe "perdere soldi". Dall'altro lato, in un'economia di mercato vengono prodotti ogni giorno molti gadget apparentemente superflui, o molti articoli di lusso non necessari, perché redditizi. Gli osservatori indignati da questo sistema adottano magari slogan come "Produzione per la gente, non per il profitto!".

Questi critici non apprezzano il servizio indispensabile che il test di "profitti e perdite" fornisce ai membri di un'economia di mercato. *Qualunque* sia il sistema sociale in vigore, il fatto deplorevole è che il mondo materiale è caratterizzato da *scarsità*: non ci sono risorse sufficienti per produrre tutti i beni e i servizi che le persone desiderano. A causa della scarsità, ogni decisione economica implica *compromessi*. Quando le risorse scarse sono dedicate alla produzione di più flaconi di aspirina, per esempio, ci sono necessariamente meno risorse disponibili per produrre tutto il resto. Non è sufficiente chiedere: "Il mondo sarebbe un posto migliore se ci fossero più medicine?". La domanda rilevante è: "Il mondo sarebbe un posto migliore se ci fossero più medicine *e meno degli altri beni e servizi* che dovrebbero essere sacrificati per produrre più medicine?".

Nei libri di testo introduttivi standard, spesso si definisce il **problema economico** come la decisione della società su come allocare risorse scarse nella produzione di particolari beni e servizi. In realtà, la "società" non decide nulla; i singoli membri della società prendono decisioni che interagiscono per determinare il destino ultimo di tutte le risorse a disposizione dell'umanità. Nella pura economia di mercato che stiamo studiando in questa sezione del libro, tutti nella società obbediscono alle regole della proprietà privata che assegnano diritti di proprietà a particolari unità di risorse. In questo contesto, quando gli individui si impegnano in scambi volontari tra loro, si formano i prezzi di mercato. I prezzi risultanti a loro volta danno agli imprenditori la possibilità di calcolare profitti e perdite (attesi) da varie possibili attività. È l'interazione dei proprietari negli scambi volontari che "determina" quali beni e servizi vengono prodotti, ma i segnali forniti dai prezzi di mercato – ed i risultanti calcoli di profitti e perdite – aiutano i proprietari a prendere decisioni *informate*.

Può essere utile fare un passo indietro e guardare il quadro generale. Gli imprenditori offrono denaro ai proprietari di servizi di lavoro, beni capitali e risorse naturali. Gli imprenditori quindi utilizzano questi input per produrre beni e servizi che vendono ai consumatori per denaro (vedi figura nella pagina successiva).

Il Quadro Generale: Gli Imprenditori Acquistano Risorse Per Realizzare Prodotti E Servizi Per I Consumatori



Il Cliente Ha Sempre Ragione

I veri capi [nel capitalismo] sono i consumatori. Loro, con i loro acquisti e con la loro astensione dagli acquisti, decidono chi debba possedere il capitale e gestire gli impianti. Loro determinano cosa debba essere prodotto ed in quali quantità e qualità. I loro atteggiamenti si traducono in profitti o in perdite per l'imprenditore. Loro rendono ricchi i poveri e poveri i ricchi. Non sono capi facili. Sono pieni di capricci e fantasie, mutevoli e imprevedibili. A loro non importa niente dei meriti passati. Non appena viene offerto loro qualcosa che apprezzano di più o che è più economico, abbandonano i loro vecchi fornitori.

— Ludwig von Mises, Bureaucracy, p. 227

Quando una determinata iniziativa imprenditoriale "fallisce", quello che ciò significa è che i consumatori non erano disposti a spendere abbastanza soldi per il suo prodotto finito da coprire le offerte che l'imprenditore doveva fare per assicurarsi gli scarsi input a scapito di *altri* imprenditori che volevano gli input per le *loro* imprese.

Per vedere questo principio più concretamente, lavoriamo con un esempio sciocco. Supponiamo che un costruttore di successo muoia e trasmetta la sua attività ad un figlio stupido. Al figlio viene la brillante idea di costruire nuovi condomini ricoperti di oro puro. Stima correttamente che ci sarebbe una forte domanda di appartamenti in cui l'ascensore, i corridoi e i ripiani della cucina fossero rivestiti d'oro. In effetti il figlio può affittare le unità immobiliari per canoni mensili molto più alti rispetto ai proprietari di normali appartamenti in località simili.

Ovviamente, la storia non è finita. Anche se le entrate del figlio stupido sono molto alte, i suoi costi di produzione sono astronomici. Oltre al lavoro, al legno, al cemento e ad altri oggetti, deve spendere centinaia di milioni di dollari per acquistare grandi quantità di oro. I suoi contabili lo informano che, nonostante le maggiori entrate, sta perdendo incredibili somme di denaro a causa della sua decisione di rivestire d'oro gli appartamenti. Il figlio dovrà rinsavire rapidamente o finirà per sperperare tutta la sua ricchezza. Ad ogni modo, non andrà avanti molto a costruire appartamenti rivestiti d'oro.

Ora, se intervistassimo il figlio e gli chiedessimo cosa è successo, magari direbbe: "È troppo costoso usare l'oro nella mia attività". Ma nota che questo non può essere vero per tutti gli imprenditori. Dopotutto, il *motivo* per cui l'oro è così costoso è che *altri acquirenti lo pagano prezzi così alti*. Ad esempio, i gioiellieri trovano ancora redditizio acquistare oro per realizzare collane e orecchini, ed i dentisti trovano ancora redditizio utilizzare l'oro per le otturazioni. Nessun *gioielliere* direbbe: "È troppo costoso usare oro nella mia attività".

In parole povere, il sistema dei profitti e perdite comunica i desideri dei consumatori ai proprietari delle risorse e dagli imprenditori quando decidono quante risorse inviare in ciascuna potenziale linea di produzione. In definitiva, non sono i proprietari delle miniere d'oro né i capitani d'industria a determinare come verrà utilizzato l'oro in un'economia di mercato. Invece, queste decisioni sono in gran parte guidate dalle decisioni di spesa dei *consumatori*. È la domanda dei consumatori per appartamenti normali anziché rivestiti d'oro, in combinazione con la loro domanda di collane d'argento anziché d'oro, a condurre al risultato che gli appartamenti rivestiti d'oro sono assurdamente non redditizi mentre le collane d'oro hanno perfettamente senso.

Il test dei profitti e perdite fornisce struttura al sistema della libera impresa. Le persone sono libere di avviare nuove imprese e di vendere le proprie risorse (incluso il servizio lavorativo del proprio corpo) a chi desiderano. In un mercato basato sull'istituto della proprietà privata, i profitti si verificano quando un imprenditore preleva risorse con un certo valore di mercato e le trasforma in beni finiti (o servizi) di valore di mercato *più elevato*. Questo è il senso importante in cui gli imprenditori redditizi forniscono uno specifico servizio agli altri nell'economia. Senza il feedback dei conteggi di profitti e perdite, gli imprenditori non avrebbero idea se stiano facendo un uso *economico* delle risorse impiegate nelle loro operazioni commerciali.

La Funzione Sociale Del Profitto

"In un'economia libera, in cui salari, costi e prezzi sono lasciati al libero gioco del mercato competitivo, la prospettiva del profitto decide quali articoli saranno realizzati e in quali quantità, e quali articoli non saranno realizzati affatto. Se non c'è profitto nel produrre un articolo, è segno che il lavoro e il capitale dedicati alla sua produzione sono male indirizzati: il valore delle risorse che devono essere impiegate nella fabbricazione dell'articolo è maggiore del valore dell'articolo stesso."

"Una funzione del profitto, in breve, è quella di guidare ed incanalare i fattori di produzione in modo da ripartire il prodotto relativo a migliaia di diverse materie prime secondo la domanda. Nessun burocrate, per quanto brillante, può risolvere arbitrariamente questo problema".

—Henry Hazlitt, Economics In One Lesson
(New York: Crown Trade Paperbacks, 1979), pp. 161–62

I Limiti della Contabilità Profitti e Perdite

Il calcolo di profitti e perdite non *determina* le azioni delle persone in un'economia di mercato ma, semplicemente, le *guida*. Le regole della contabilità sono uno *strumento* mentale simile allo strumento più fondamentale dell'aritmetica. I giovani studenti sono

costretti a memorizzare le tabelline, ma la maggior parte delle persone riconosce che non c'è nulla di arbitrario in queste "regole": sono semplicemente scorciatoie per esprimere verità oggettive sulla *realtà*. Gli adulti sono liberi di ignorare la moltiplicazione se lo desiderano ma, probabilmente, non andrebbero molto lontano nella vita. Se troppe persone decidessero di non "credere" più nell'aritmetica, la civiltà finirebbe per crollare.

In maniera analoga, gli imprenditori (o i loro contabili o i programmatori che progettano i loro software aziendali) devono imparare il modo corretto di costruire un bilancio e un conto economico per capire se le loro imprese sono redditizie. Queste tecniche non sono arbitrarie, ed esprimono verità sul mondo fisico, così come sulle preferenze (soggettive) di altre persone. Qualsiasi imprenditore può scegliere di ignorare l'ultima riga del bilancio se lo desidera, ma non rimarrà in attività a lungo. E se troppi imprenditori seguissero questa strada, si arriverebbe presto alla fame di massa.

Nonostante l'enorme importanza di strumenti mentali come l'aritmetica e la contabilità finanziaria, ci sono limiti alla loro utilità. Dopotutto, i giovani studenti imparano molto di più della matematica: a seconda del loro background, possono anche memorizzare i Dieci Comandamenti, leggere Aristotele e studiare la Rivoluzione Francese, per diventare membri responsabili della società. L'aritmetica (o la matematica più in generale) aiuta a guidare le decisioni delle persone, ma ovviamente tale conoscenza arriva solo fino a un certo punto in ciò che può dire.

Una limitazione simile si applica alla contabilità finanziaria e al test di profitti e perdite. Gli imprenditori in un'economia di mercato non sono schiavi della massimizzazione del profitto; un imprenditore può chiudere il negozio dalla vigilia di Natale fino a Capodanno e trascorrere le vacanze con la sua famiglia. Un imprenditore è anche perfettamente libero di fare sconti agli anziani, o di svolgere servizi gratuiti per gli indigenti, come atti di carità. Non c'è nulla di "antieconomico" o "inefficiente" in tali decisioni.

Tuttavia, il punto cruciale è che la contabilità finanziaria consente agli imprenditori di rendersi conto di *quanto costino* queste decisioni. Qualcuno che possiede un cinema probabilmente *non* lo chiuderà durante le festività natalizie, semplicemente perché le entrate potenziali sono particolarmente remunerative.[5] Eppure questo fatto apparentemente deplorevole – che la motivazione del profitto "costringa" alcuni commercianti a lavorare anche a Natale! – è in realtà solo un riflesso di quanto i consumatori amino andare al cinema durante le vacanze.

In termini di istituzione sociale, la proprietà privata (e le sue derivazioni di prezzi di mercato e contabilità profitti e perdite) è estremamente vantaggiosa per l'umanità perché fornisce coerenza alle attività economiche. Riconoscere questo fatto *non significa* dire "il profitto fa bene". Per esempio, molti consumatori potrebbero essere disposti a spendere ingenti somme di denaro per cose immorali e la redditività risultante dalla produzione di questi articoli o servizi non ne lava via i difetti. L'economia *non* dice: "Uno studio cinematografico deve produrre film violenti se guadagna di più". In pratica, probabilmente

[5] Naturalmente, il proprietario potrebbe assumere dei lavoratori per gestire il cinema mentre lui rimane a casa con la famiglia. In questo caso, bisogna capire perché i lavoratori trovino "profittevole" accettare quel turno invece di passare tutto il giorno di Natale con le proprie famiglie.

accadrà che gli imprenditori entrino in un settore e producano quelle cose che generano i profitti più alti, ma la scienza economica in senso stretto non istruisce gli imprenditori a dedicare la propria vita all'accumulo di più denaro possibile.

Anche nei casi in cui molti considerano immorali determinate attività redditizie, non è la motivazione del profitto in sé ad essere colpevole, ma piuttosto le richieste dei consumatori per fini iniqui. Ad esempio, è vero che grandi quantità di terra arabile sono dedicate al tabacco piuttosto che ai pomodori. Ma alla fine non è il sistema capitalista che "costringe" gli agricoltori a piantare così tanto tabacco, è invece la volontà di tanti consumatori di spendere i loro soldi in sigarette piuttosto che in insalate. I critici di questo risultato insalubre , in realtà, hanno un problema non con la proprietà privata in sé, ma con le scelte volontarie dei fumatori.

C'è di più che fare profitti in una vita gradevole, e non tutto può essere ridotto a dollari e centesimi. Tuttavia, i prezzi monetari formati in un'economia di mercato consentono agli individui di mettere i propri affari in prospettiva, al fine di rendersi conto di *quanto* stiano ignorando i desideri degli altri quando usano la loro proprietà in determinati modi.

Riepilogo della lezione

- Gli *interessi* rappresentano il normale rendimento del prestito o dell'investimento di risparmi in un progetto, che avrebbe potuto essere ottenuto anche in altri progetti. Il *profitto economico* si riferisce al rendimento aggiuntivo che un imprenditore guadagna da un determinato progetto, oltre al normale rendimento degli interessi sul capitale investito che avrebbe potuto ottenere su progetti simili.

- Profitti e perdite aiutano gli imprenditori ad utilizzare le risorse scarse in modo da soddisfare al meglio le preferenze dei loro clienti. Se un'attività è redditizia, è un segnale che l'imprenditore sta trasformando risorse in beni e servizi di maggior valore. Se un imprenditore sta perdendo denaro, è un segnale che i consumatori preferirebbero che le risorse smettessero di fluire nell'operazione in perdita ed andassero altrove per creare beni e servizi di maggior valore.

- La contabilità profitti e perdite può riflettere solo gli aspetti monetari di un'operazione. Un imprenditore può continuare a gestire un'attività che "perde denaro" perché ne trae piacere personale, e non c'è nulla di "antieconomico" in questa decisione. Anche in quel caso, un'accurata contabilità dei profitti e delle perdite consente agli imprenditori di prendere decisioni informate sull'uso di risorse scarse; consente loro di tenere conto delle preferenze di altre persone su come tali risorse debbano essere utilizzate.

NUOVI TERMINI

Utile lordo / Utile Contabile: L'eccedenza delle entrate rispetto alle spese vive. Questo è ciò che intendono i giornali quando riferiscono degli “utili" di una società in un determinato periodo.

Utile Netto /

Utile Economico: La quota di utili lordi che eccede il normale rendimento di interessi sul capitale investito.

Problema Economico: Come allocare le risorse scarse della società (incluso il lavoro) al fine di produrre la combinazione di beni e servizi che meglio soddisfa le preferenze delle persone.

QUESITI DI STUDIO

1. Spiega: "Gli imprenditori non rispondono a particolari prezzi ma piuttosto alla *differenza* tra determinati prezzi"

2. Spiega: "In una economia di mercato con aperta concorrenza c'è la tendenza a ridurre profitti e perdite monetarie nel tempo, man mano che gli imprenditori si adattano alla situazione."

3. * In che modo gli interessi si rapportano al profitto, in particolare la differenza tra profitto contabile e profitto economico?

4. In che senso sono i consumatori – piuttosto che i "capitani di industria" – a guidare le decisioni di produzione in un'economia di mercato?

5. Un'economia di mercato forza gli imprenditori a fare qualunque cosa procuri maggiore profitto?

LEZIONE (AVANZATA) 14

Il Mercato Azionario

In questa lezione apprenderai:

- La definizione di *mercato azionario*.
- La differenza tra debiti societari e *titoli*.
- La funzione sociale della speculazione azionaria.

Il Mercato Azionario

Nel parlare comune, le persone fanno spesso riferimento al "mercato" chiedendo se "sale o scende". Quello che si intende non è l'economia di mercato complessiva ma, piuttosto, il mercato azionario. Il **mercato azionario** è un mercato particolare in cui acquirenti e venditori scambiano quote di azioni societarie, che sono *frazioni di proprietà* legalmente trasferibili di aziende. Ad esempio, se qualcuno possiede 50 azioni della Acme Corporation e c'è un totale di 1.000 azioni in circolazione, allora questa persona possiede il 5% della Acme Corporation stessa. Lui e gli altri azionisti hanno diritti proporzionali sui beni e sul reddito generato dalla Acme Corporation.

Gli acquisti e le vendite di quote azionarie avvengono sulle **borse valori**, come la Borsa di New York (che si trova al n. 11 di Wall Street a New York) o la Borsa di Londra. Probabilmente avrai visto operatori di borsa frenetici che urlano offerte mentre i prezzi delle azioni scorrono su un grande schermo. Con lo sviluppo di Internet, è diventato molto più facile per le persone comuni acquistare e vendere azioni (attraverso **intermediari di borsa**) senza visitare fisicamente una borsa valori.

Quando la gente si riferisce al prezzo di una determinata azione, di solito intende il prezzo a cui è stata condotta l'ultima operazione. In molte scenari non correlati al mercato azionario, un venditore fissa un prezzo ed attende a lungo di vendere, prima di rettificare il prezzo. Ad esempio, una coppia che cerca di vendere una casa espone il suo prezzo e probabilmente attenderà almeno un mese prima di considerare una riduzione. Un negozio di alimentari potrebbe aggiornare il prezzo del latte o delle uova molto più frequentemente, ma anche in questo caso un acquirente di solito non vede i prezzi di questi articoli cambiare di ora in ora. Le cose sono diverse sul mercato azionario, dove miliardi di singole azioni possono passare di mano ogni giorno e dove i prezzi possono essere estremamente volatili, cambiando di momento in momento man mano che nuove informazioni raggiungono il "mercato".

Perché Emettere Azioni? (Debito *contro* Titoli)

Nella lezione 12 abbiamo appreso che gli imprenditori a volte prendono in prestito denaro da altri per accelerare la crescita delle loro attività. Se l'attività è **un'impresa individuale**, il singolo proprietario che desidera fondi esterni può chiedere prestiti ad amici e familiari, facendo affidamento su contratti informali e sulla fiducia degli altri nel suo carattere.

Tuttavia, un metodo alternativo consiste nel raccogliere capitali vendendo *diritti di proprietà* sull'azienda. In questo caso il proprietario o i proprietari esistenti possono **rendere pubblica** l'impresa **costituendo una Società per Azioni** e vendendone le quote ad altri in un'**offerta pubblica iniziale** (IPO – Initial Public Offering – n.d.t.). Oppure, una società già esistente può raccogliere altro capitale vendendo quote aggiuntive di azioni (diluendo, in questo modo, i diritti di proprietà degli azionisti originali).

Esistono varie ragioni normative, legali e fiscali che favoriscono la costituzione di una S.p.A., per determinate aziende, rispetto ad altre forme di business. In questa lezione, il nostro obiettivo è semplicemente capire la distinzione di base tra una società che raccoglie nuovi fondi **emettendo debito anziché emettendo azioni**. Quest'ultima mossa è anche chiamata emissione di **titoli**, perché conferisce dei titoli di proprietà nella società.

Per concretezza, immaginiamo che la Acme Corporation stia andando abbastanza bene e voglia raccogliere 100 milioni di dollari per espandere le sue operazioni. Un modo per realizzare ciò è vendere a dei finanziatori delle nuove obbligazioni, le quali promettono di pagare (diciamo) il 5% di interessi all'anno e una restituzione del capitale in dieci anni. In questo modo, Acme ottiene immediatamente i 100 milioni desiderati, e successivamente deve effettuare dieci pagamenti annuali di 5 milioni per poi infine ripagare i 100 milioni e ritirare le obbligazioni (se Acme non vuole sborsare 100 milioni in quel momento futuro, potrà ovviamente provare a **rinnovare il debito** emettendo nuove obbligazioni: è come **rifinanziare** il mutuo per un proprietario di casa).

Ci sono pro e contro per la Acme nel raccogliere fondi mediante l'emissione di nuovo debito. Se le cose vanno come previsto, l'iniezione di 100 milioni di nuovi fondi (da spendere per un nuova fabbrica, pubblicità, reclutamento di manager qualificati, ecc.) consentirà ad Acme di aumentare i propri ricavi di più di 5 milioni di dollari ogni anno, il che significa che l'emissione di debito "si ripaga da sola". Significa cioè che l'incremento dei ricavi di Acme consentirà di coprire più del pagamento degli interessi cosicché, nel lungo termine, i proprietari di Acme (cioè gli azionisti) avranno tratto profitto dalla loro decisione di emettere debito. Sia che la decisione si riveli solo buona sia che si riveli fantastica, Acme deve comunque pagare le stesse cedole di interessi fissi del 5% sul denaro preso in prestito.

Lo svantaggio di prendere in carico ulteriore debito è che Acme deve pagare i suoi creditori (cioè gli obbligazionisti) indipendentemente dal fatto che l'espansione sia redditizia o meno. Se i 100 milioni di dollari in nuovi fondi non consentono ad Acme di generare almeno altri 5 milioni di dollari all'anno (in media), i proprietari di Acme subiranno una perdita come conseguenza della loro cattiva decisione. Se avessero previsto correttamente il destino della loro azienda, non avrebbero accettato di prendere in prestito

denaro ad un tasso di interesse del 5% ma, una volta vendute le obbligazioni, non possono sottrarsi ai loro obblighi contrattuali. Sono costretti a pagare gli interessi annuali di 5 milioni, indipendentemente dallo stato di salute della Acme.[1]

Al posto di emettere nuovo debito, la Acme Corporation può invece vendere nuove azioni. Ad esempio, supponiamo che in origine Acme abbia 2 milioni di azioni in circolazione, di proprietà di varie persone nella comunità. Se Acme emetterà 2 milioni di nuove azioni a 50 dollari ciascuna, raccoglierà i 100 milioni desiderati di nuovi fondi per la sua espansione. Ma ora che il numero totale delle azioni Acme è salito a 4 milioni, la proprietà proporzionale degli azionisti originari è stata diluita. Ad esempio, se Bill Johnson possiede un blocco di 200.000 azioni, originariamente possedeva il 10% di Acme. Ma dopo la nuova emissione di azioni, le 200.000 azioni originali di Bill rappresentano solo (200.000 / 4 milioni) = 5% di Acme.[2]

Espandendo il pool di proprietà nella stessa Acme, l'emissione di nuove azioni *non* impegna la società ad un flusso costante di pagamenti (come sarebbe stato per le obbligazioni). Come parziali proprietari, i nuovi azionisti condividono il "rialzo" se l'espansione va bene e la società gode di guadagni sostanziali ma, d'altra parte, subiscono perdite proporzionali se la Acme va male nei successivi anni. Poiché gli azionisti sono **aventi diritto residuali**, le azioni danno loro diritto ad una quota frazionaria di proprietà delle risorse di Acme solo *dopo* che gli altri creditori siano stati soddisfatti. Ad esempio, dai ricavi di un determinato anno, i funzionari Acme dovranno pagare le scadenze degli interessi contrattuali ai loro obbligazionisti, prima di destinare un **dividendo** agli azionisti.

Gli economisti e altri analisti finanziari hanno diverse teorie e regole empiriche per spiegare l'equilibrio ideale tra debito e capitale di una determinata società. Per i nostri scopi, è sufficiente capire che una nuova emissione di debito (contro titoli) aumenta i possibili rendimenti per gli azionisti esistenti, ma comporta un rischio maggiore. Al contrario, se gli azionisti esistenti emettono più azioni e diffondono la loro proprietà su un pool più ampio di persone, la possibilità che hanno di ottenere rendimenti elevati viene ridotta ma, allo stesso tempo, possono anche condividere le perdite sofferte con più persone.

La **leva finanziaria** di un'impresa si riferisce alla dimensione relativa del suo debito rispetto al capitale detenuto dai proprietari. Maggiore è la leva finanziaria di un'impresa,

---

[1] Ignoriamo complicazioni quali la possibilità che le obbligazioni di Acme siano **richiamabili**, il che significa che Acme avrebbe la possibilità contrattuale di ripagare i 100 milioni prima di quanto specificato nel programma decennale originale, ed evitare quindi di rimanere vincolata al tasso del 5% per l'intero periodo.

[2] Si noti che il valore di mercato delle azioni di Bill potrebbe benissimo aumentare a causa dell'accordo, anche se la sua quota proporzionale nella stessa Acme è diminuita. È vero che (in parole povere) il patrimonio di Acme ora deve essere diviso in 4 milioni di pezzi invece di 2 milioni, e in tal senso il prezzo di mercato di ciascuna azione dovrebbe scendere. D'altra parte, la nuova emissione di azioni ha portato altri 100 milioni di dollari che i funzionari Acme intendono utilizzare per rendere la società più produttiva. Questo tenderebbe ad *aumentare* il prezzo delle azioni, e quindi il valore di mercato delle 200.000 azioni di Bill. Solo il tempo ci dirà se la decisione di Acme è stata saggia, ma ciò che a noi interessa sottolineare è che gli azionisti esistenti non vedono necessariamente danneggiati i loro interessi quando una società emette nuove azioni. Sfortunatamente, i resoconti della stampa finanziaria danno spesso questa impressione quando una società nel mondo reale emette nuove azioni.

maggiori sono i potenziali rendimenti per i suoi proprietari, ma maggiore è il potenziale che essa ha di **fallire**. Nel mondo finanziario, ci sono differenze nella quantità di leva finanziaria che le aziende assumono. Alcuni investitori acquistano azioni di (o prestano denaro a) società prudenti, con poca leva finanziaria, mentre altri investitori più aggressivi sono interessati a società gravate di debito elevato ma con un solido piano aziendale.

La Funzione Sociale Della Speculazione Azionaria

Dal punto di vista del singolo investitore, le azioni societarie sono una strada particolare a cui destinare i propri risparmi. Anziché tenere i soldi sotto il materasso o prestarli ad una banca, l'investitore può scegliere di acquistare azioni di una o più società. La sua speranza è che il valore di mercato dell'investimento cresca nel tempo, a causa dei pagamenti periodici di dividendi – in cui la società distribuisce agli azionisti parte dei suoi guadagni in eccesso – e/o perché il prezzo di mercato delle azioni aumenta. Molte persone investono almeno una parte dei loro risparmi in azioni societarie, perché in genere ciò offre un tasso di rendimento più elevato rispetto alle obbligazioni. [3]

Anche se in realtà non esiste una linea di demarcazione chiara, le persone spesso distinguono tra investitori azionari e speculatori azionari. Uno **speculatore** acquista un determinato titolo *non* per la potenziale crescita a lungo termine della società ma, piuttosto, perché si aspetta che il prezzo delle azioni aumenti nel prossimo futuro. Lo speculatore non cerca società solide in cui investire ma, piuttosto, *azioni sottovalutate* per ottenere rapidi profitti.[4] Agli occhi di molti, *l'investimento* in azioni è una caratteristica perfettamente rispettabile e davvero cruciale in un'economia di mercato, mentre la *speculazione* azionaria è ritenuta immorale e dannosa.

Questa condanna popolare della speculazione azionaria manca di apprezzare il contributo genuino di questa attività. Nella lezione avanzata 13, abbiamo appreso che l'imprenditore di successo acquista risorse ad un prezzo basso e le trasforma in prodotti finiti e servizi che assumono un prezzo più elevato. Maggiori sono i profitti che un imprenditore ottiene, maggiore deve essere questo divario o discrepanza tra i prezzi delle risorse e dei beni di consumo. L'imprenditore svolge quindi un ruolo sociale vitale nel convogliare risorse scarse in quelle attività in cui (in parole povere) può essere aggiunto il maggior valore di mercato.

---

[3] Ovviamente, le azioni societarie sono più *rischiose* delle obbligazioni. Il prezzo di mercato di un'azione può essere molto volatile, ove invece il rendimento di un'obbligazione è fissato contrattualmente, il che significa che l'investitore (finanziatore) deve solo affrontare il rischio di insolvenza dell'emittente dell'obbligazione (gli investitori obbligazionari affrontano anche il **rischio del tasso d'interesse**, che è il rischio che i tassi di interesse possano variare influenzando il prezzo di mercato corrente delle obbligazioni che detengono. Ma posto che l'investitore detenga una determinata obbligazione fino alla scadenza, il suo flusso di pagamenti in contanti è fisso, a parte il caso di *default* dell'emittente).

[4] Anche qui la distinzione è sfocata. Qualcuno potrebbe pensare che un determinato titolo sia sottovalutato *perché* la società ha "fondamentali" particolarmente solidi ed è probabile che goda di forti guadagni in futuro. Tale persona potrebbe essere classificata come speculatore se acquista le azioni non perché voglia partecipare ad un lungo flusso di dividendi, ma perché si aspetta che altri investitori vedano presto le cose dal suo punto di vista e spingano in alto il prezzo del titolo.

Lo speculatore azionario è solo un particolare tipo di imprenditore. Dopotutto, il motto dello speculatore è "comprare basso, vendere alto". Lo speculatore astuto identifica le azioni sottovalutate prima che altri si accorgano del problema e ne beneficia di conseguenza se, e quando, altri investitori iniziano a vedere le cose nella stessa ottica. Ad esempio, supponiamo che le azioni di Acme vengano vendute a 40 dollari per azione ma Sam, lo speculatore, ritienga che il prezzo sia troppo basso e che salirà a 45 dollari entro la fine della settimana, quando uscirà un nuovo *report* (che riporterà notizie favorevoli le quali indurranno molti investitori a rivedere le loro aspettative sui futuri guadagni di Acme e la variazione delle aspettative indurrà gli investitori a fare offerte maggiori subito per le azioni Acme, perché tali azioni rappresentano diritti di proprietà parziale sui futuri utili della società). In previsione di questo apprezzamento, Sam acquista 10.000 azioni di Acme. Se la sua sensazione è corretta ed il report fa salire il prezzo delle azioni a 45 dollari, Sam può vendere le sue azioni ed intascare 50.000 dollari di guadagno con questa speculazione. Ovviamente, se si fosse *sbagliato* e le azioni Acme fossero scese a 35 dollari, Sam sarebbe *sotto* di 50.000 dollari qualora vendesse le sue quote alla fine della settimana.

Molti osservatori paragonano la speculazione azionaria al gioco d'azzardo puro, ma c'è una differenza essenziale. Quando qualcuno punta 1.000 dollari sul rosso alla roulette, questa azione non influenza il movimento della roulette, almeno non in un casinò onesto! Tuttavia, quando Sam lo speculatore acquista 10.000 azioni Acme perché crede che il loro prezzo di 40 dollari sia troppo basso, la sua stessa azione tende a *far salire* il prezzo delle azioni Acme. Dopotutto, la domanda di azioni Acme è improvvisamente aumentata mentre l'offerta di azioni è la stessa, e quindi (a parità di altre condizioni) il prezzo delle azioni Acme aumenterà. Quindi vediamo che quando gli speculatori credono che un'azione aumenterà in futuro, il loro tentativo di trarre profitto da tale previsione fa sì che il titolo sottovalutato aumenti di valore.

D'altra parte, se gli speculatori ritengono che un determinato titolo sia sopravvalutato, le loro operazioni tenderanno a spingerne il prezzo verso il basso. Ad esempio, supponiamo che un azionista Acme ritenga che le sue azioni siano troppo alte a 40 dollari. Può vendere 10.000 azioni e poi riacquistarle se, e quando, il prezzo scende a 38 dollari. Alla fine avrà lo stesso numero di azioni Acme in suo possesso, ma avrà anche altri 20.000 dollari grazie alla sua mossa speculativa.[5] Anche in questo caso, gli sforzi dello speculatore di ottenere un profitto personale finiscono per spostare il prezzo delle azioni nella direzione corretta, perché (a parità di condizioni) la sua vendita a 40 dollari tenderebbe a far scendere il prezzo delle azioni Acme.

Per riassumere, gli speculatori azionari di successo identificano e correggono le azioni con prezzi anomali. Sebbene la loro motivazione sia presumibilmente un profitto finanziario personale, nondimeno le loro attività sono socialmente utili per diversi motivi. Primo, e più ovvio, gli speculatori – se hanno successo – effettivamente *riducono* la volatilità dei prezzi delle azioni. Dopotutto, le loro azioni fanno aumentare i prezzi quando sono troppo bassi e li abbassano quando sono troppo alti. Gli speculatori evitano che i

[5] Anche gli speculatori che originariamente non possiedono azioni Acme possono trarre profitto da una percepita sopravvalutazione. Possono impegnarsi in una **vendita allo scoperto** in cui prendono in prestito azioni dai proprietari esistenti, le vendono per riscuotere l'attuale prezzo di mercato di 40 dollari, quindi riacquistano le azioni ad un prezzo inferiore e le restituiscono ai proprietari originali.

prezzi delle azioni si allontanino troppo da dove "dovrebbero" essere ed, in questo senso, riducono i movimenti quotidiani dei prezzi delle azioni. La presenza degli speculatori rende il mercato azionario nel suo insieme più ordinato e più sicuro per gli investitori medi, che non devono preoccuparsi troppo che un particolare titolo possa calare del 30% dopo un annuncio "a sorpresa": gli speculatori di solito hanno fiutato la storia settimane in anticipo ed hanno già mosso i prezzi di conseguenza.

Ancora più fondamentale, è importante che le azioni abbiano un prezzo accurato perché rappresentano qualcosa di reale: sono diritti di proprietà parziale sulle società, che a loro volta possiedono risorse fisiche scarse e producono beni e servizi per i loro clienti. Ricorda che il prezzo di mercato relativamente alto dell'oro funge da segnale che dice agli imprenditori: "Usami solo in progetti molto importanti, in cui il cliente sia disposto a pagare molto di più per l'uso di oro". In modo simile, una società di grande valore deve avere un prezzo di mercato molto elevato (ovvero, il prezzo delle azioni moltiplicato per il numero di azioni totali) per assicurarsi che finisca nelle mani di proprietari seri i quali prenderanno buone decisioni che influiscono sul destino dell'azienda.

Per fare un esempio sciocco: se per qualche motivo le azioni Microsoft precipitassero improvvisamente in modo tale che con 1 misero dollaro un investitore potesse acquistare un intero blocco di 1 milione di azioni, ciò significherebbe che qualcuno potrebbe acquistare la Microsoft intera se fosse disposto a mettere sul tavolo circa 9.000 dollari. Pertanto, il destino di centinaia di milioni di utenti di PC sarebbe alla mercé di chiunque abbia 9.000 dollari e l'idea di "un modo migliore per gestire Microsoft". In realtà, ovviamente, il valore di mercato di Microsoft è (al momento in cui scriviamo) centinaia di miliardi di dollari. I suoi principali azionisti possono commettere errori critici quando si riuniscono in Consiglio di Amministrazione e decidono varie questioni, ma il prezzo elevato delle azioni garantisce che coloro che prendono tali decisioni si assumano le proprie responsabilità molto seriamente.[6]

Infine, ricorda ciò che abbiamo appreso nella sezione precedente: uno dei modi in cui un'impresa può raccogliere nuovi fondi è emettere più azioni. Migliorando l'accuratezza dei prezzi delle azioni, gli speculatori aiutano ad allocare il flusso di nuovi risparmi nelle società, in modo che quelle società con le migliori prospettive abbiano prezzi delle azioni più elevati e quindi tendano a ricevere più fondi per l'espansione.

[6] Anche gli investitori molto ricchi probabilmente detengono una porzione relativamente piccola di Microsoft, se non sono esperti nel settore dei computer. Piuttosto che detenere una grossa quota della società (e dover votare su decisioni importanti che riguardano lo sviluppo del software e così via) tali investitori probabilmente diversificano i loro risparmi tra le azioni di molte altre società, affidandosi a veri esperti in ognuna di esse.

Riepilogo della lezione

- Il mercato azionario (collocato nelle borse fisiche ma anche sulle reti informatiche) riunisce acquirenti e venditori delle quote di proprietà di imprese. Il mercato azionario determina quale gruppo di persone siano gli effettivi proprietari delle società e chi, pertanto, è in ultima analisi responsabile del modo in cui queste organizzazioni conducono gli affari.

- Quando una società emette debito, essa vende obbligazioni per prendere fondi in prestito dai sottoscrittori. Deve un importo contrattuale per il pagamento degli interessi e per la restituzione del capitale, indipendentemente dal successo della società. Al contrario, quando una società emette azioni, vende quote per raccogliere fondi dagli investitori. Questi investitori hanno diritto alla loro quota di guadagni della società, che sono legati al successo (o meno) della società stessa.

- Gli speculatori azionari cercano di "comprare basso e vendere alto" (o "vendere alto e comprare basso"). Gli speculatori di successo correggono le azioni con " prezzi anomali", perché le loro operazioni spingono in alto le azioni che sono sottovalutate e spingono in basso le azioni che sono sopravvalutate.

NUOVI TERMINI

Mercato azionario: Un particolare tipo di mercato in cui acquirenti e venditori scambiano quote di azioni societarie.

Azione societaria: Diritto di proprietà parziale di una impresa. Se esistono 100.000 azioni totali di un'azienda, qualcuno che acquisti 5.000 azioni possiede il 5% dell'azienda stessa.

Borse valori: Particolari luoghi o sedi fisiche dove si commerciano le azioni. L'esempio più famoso è la Borsa di New York, situata in Wall Street.

Agenti di cambio (Brokers): Aziende che aiutano i privati a comprare e vendere azioni. Il Broker agisce per conto del cliente ed esegue i suoi ordini per acquistare o vendere titoli.

Ditta individuale: Attività di proprietà di una singola persona.

Raccogliere capitale: Il processo per ottenere fondi da parte di un'attività in crescita, vendendo parzialmente la proprietà dell'azienda ad investitori esterni.

Rendere pubblica (o quotare) un'attività: Consentire al pubblico in generale di acquistare una quota azionaria di un'azienda, invece di limitare la proprietà a coloro che siano specificamente invitati dai proprietari.

Costituzione in Società per Azioni: Trasformare un'impresa in una società per azioni, affinché la sua proprietà venga allocata in quote azionarie.

Offerta Pubblica Iniziale [Initial Public Offering] (IPO): Asta di azioni rivolta al pubblico quando una società decide di quotarsi in borsa per la prima volta.

Emettere debito: Raccogliere fondi vendendo obbligazioni ai prestatori.

Emettere Titoli / Emettere Azioni: Raccogliere fondi vendendo quote azionarie agli investitori.

Rinnovare il debito: Ripagare un precedente gruppo di obbligazionisti emettendo nuove obbligazioni.

Rifinanziare (un mutuo): Situazione che si verifica quando un proprietario di casa ottiene un nuovo mutuo dalla banca (magari ad un tasso di interesse più basso o con rate mensili inferiori) e lo utilizza per estinguere il mutuo in corso.

Obbligazioni "callable" /

Obbligazioni esigibili

Anticipatamente: Obbligazioni che l'emittente (chi riceve il prestito) ha diritto di ripagare prima della scadenza.

Creditori residuali: Riferito agli azionisti che hanno titolo a ricevere i proventi di una società solo dopo che altri creditori siano stati pagati per primi.

Dividendi: Il versamento di una parte degli utili netti di una società agli azionisti.

Leva finanziaria: Aumentare i potenziali ritorni di un investimento utilizzando denaro preso in prestito.

Fallimento: Situazione che si determina quando un'attività ha passività maggiori delle attività.

Speculatore: Persona che compera un bene (come le azioni di un'azienda) pensando che il prezzo salga, o che vende un bene pensando che il prezzo scenda.

Rischio del tasso di interesse: Rischio affrontato dagli obbligazionisti perché un aumento dei tassi di interesse di mercato andrà a ridurre il valore di mercato delle loro obbligazioni.

Vendita allo scoperto: Transazione in cui una persona prende in prestito un bene (come delle azioni) da un proprietario esistente al fine di venderlo al prezzo corrente. La persona alla fine deve ricomprare il bene per restituirlo al proprietario originale.

QUESITI DI STUDIO

1. Se Jim possiede 200 azioni di una società, possiamo determinare quanta parte della società egli possieda?

2. Quali sono le due opzioni di base che una società può adottare per raccogliere nuovi fondi?

3. A chi spettano per primo gli utili di una società: obbligazionisti o azionisti?

4. Se una società è esposta ad una forte leva finanziaria, le sue azioni saranno più appetibili per un investitore prudente o aggressivo?

5. * In che modo gli speculatori di successo riducono la volatilità dei prezzi delle azioni?

Parte III

SOCIALISMO: L'ECONOMIA DI COMANDO

LEZIONE 15

Il Fallimento Del Socialismo: Teoria

In questa lezione apprenderai:

- Le definizioni di *socialismo* e di *economia di comando*.
- Il *problema degli incentivi* nel socialismo.
- Il *problema del calcolo* nel socialismo.

La Visione Del Puro Socialismo

Nella parte II di questo libro abbiamo spiegato la struttura di base ed il funzionamento di una pura economia di mercato. In questa lezione spiegheremo l'idea di una pura **economia di comando**, o quella che viene anche chiamata **economia di comando e controllo**. Ricorda che in una pura economia di mercato, la proprietà delle risorse è dispersa tra i privati cittadini ed i risultati economici sono determinati mediante la combinazione delle azioni intraprese da tutti i proprietari delle risorse. Al contrario, in una pura economia di comando lo Stato possiede tutte le risorse e prende tutte le decisioni su cosa produrre con esse. A seconda di chi scrive, i teorici socialisti hanno proposto diversi metodi con cui i funzionari di governo dovrebbero raggiungere tali decisioni, magari tenendo conto dei desideri dei lavoratori e delle preferenze dei consumatori. Tuttavia, alla fine, in un'economia di puro comando è lo Stato che deve assegnare posti di lavoro ai lavoratori e dare ordini a fabbriche ed agricoltori.

Sebbene concedere poteri così straordinari a funzionari di governo[1] possa sembrare spaventoso per molti lettori, l'attrattiva storica di un'economia di comando è la possibilità di evitare gli esiti apparentemente ingiusti che si verificano in un sistema basato sulla

[1] Esistono alcuni pensatori socialisti che sono anche **anarchici**, nel senso che propongono l'abolizione dello Stato insieme con l'abolizione della proprietà privata. Ovviamente questo tipo di socialista non sostiene che lo Stato prenda il controllo di tutte le risorse. Per semplicità continueremo ad assumere nel testo che si tratti di controllo statale, ma gran parte dell'analisi economica si applicherebbe anche alle proposte “anarco-socialiste”. Dovresti essere consapevole, tuttavia, che molti sedicenti socialisti negherebbero che il loro sistema preveda il potere statale sui lavoratori.

proprietà privata. In effetti, la terminologia stessa è carica di emozioni: un'economia di mercato si chiama *capitalismo*, mentre un'economia di comando si chiama **socialismo**. Tali etichette implicano che esista un'economia di mercato per servire gli interessi della ristretta classe di capitalisti (cioè i grandi detentori di proprietà), mentre che un'economia di comando presumibilmente organizzi la struttura della produzione per servire gli interessi di tutta la società. Proprio come le rivoluzioni politiche spazzarono via le strutture di potere monarchiche ed aristocratiche che avevano favorito una minoranza d'élite, così anche le riforme socialiste caldeggiarono la **democrazia economica,** in cui le decisioni economiche importanti sarebbero state prese dal popolo (rappresentato da funzionari governativi) piuttosto che da una ricca minoranza che possedeva la maggior parte della proprietà (privata).

Nonostante le buone intenzioni di molti riformatori socialisti, vi sono gravi lacune nelle loro proposte. Nella presente lezione spiegheremo i principali problemi **teorici** di una società che abbandona l'istituzione della proprietà privata e cerca di sostituirla con il socialismo. In altre parole, usando la nostra conoscenza dell'economia, cercheremo semplicemente di *riflettere* sull'idea di socialismo ed evidenziare alcuni grandi problemi che si ripresentano ogni volta che viene implementato.

Nella prossima lezione, esamineremo brevemente la documentazione storica per vedere cosa è successo *nella pratica* quando alcuni Paesi hanno effettivamente cercato di attuare riforme socialiste. Come vedremo, i risultati hanno spaziato dal cattivo all'orribile e contribuiscono a confermare le argomentazioni teoriche che sosterremo di seguito.

Il Problema degli Incentivi Nel Socialismo

Il problema più ovvio del socialismo è che altera gli incentivi che devono affrontare sia i produttori che i consumatori, cosa che riuscirebbe a paralizzare le prestazioni di qualunque economia socializzata. Se un governo cercasse davvero di attuare lo slogan marxista, "Da ciascuno secondo le sue capacità, a ciascuno secondo i suoi bisogni", è probabile che la maggior parte delle persone alla fine neanche lontanamente lavorerebbe duro come fa in una struttura capitalista.

Uno dei principi chiave di un sistema socialista puro è la separazione della produzione dal consumo, il che significa che i lavoratori utilizzano le risorse per produrre prima una quantità di prodotti, quindi lo Stato distribuisce i beni (come gli alloggi residenziali) a vari destinatari secondo criteri che sono considerati giusti o equi (ad esempio le dimensioni di una determinata famiglia). Eppure molti osservatori dicono che la stessa natura umana implica che le persone non lavorano tanto duramente per aiutare la società in generale, quanto fanno quando riescono a conservare i frutti dei loro sforzi. Se questi critici hanno ragione, allora un sistema socialista potrebbe distribuire i suoi beni in modo più "equo" di un sistema capitalista secondo i criteri di un riformatore, ma ci saranno molti meno beni da distribuire.

Chi raccoglie la spazzatura?

Il problema di convincere i lavoratori ad impegnarsi per lunghe ore è legato al problema dei lavori sgradevoli. In poche parole, in un sistema socialista, chi raccoglierà la spazzatura e chi pulirà i bagni pubblici? In un'economia di mercato, i salari possono adattarsi per attirare più lavoratori verso una particolare occupazione. È vero, la maggior parte dei bambini di 8 anni non declama: "Da grande voglio fare il bidello", ma il motivo per cui alcune persone diventano bidelli è che il lavoro paga più di molti altri lavori che richiedono istruzione ed esperienza simili.

Sotto il socialismo puro – almeno come espresso nel famoso slogan di Marx – ciò che le persone possono *consumare* non dovrebbe avere alcuna relazione con ciò che esse *producono* come lavoratori. Questo rimuove il metodo più ovvio con cui lo Stato socialista può reclutare "volontari" per i lavori disgustosi che devono essere eseguiti. Naturalmente, i teorici socialisti hanno proposto altri tipi di schemi compensativi, come premiare i compagni che lavorano nelle miniere di carbone con più giorni di ferie all'anno o con pause pranzo più lunghe.

Questo potrebbe aiutare in qualche modo, ma potrebbe comunque portare ad assurdità nell'uso della scarsa forza lavoro. Ad esempio, un'economia di mercato potrebbe indurre 100 uomini in una certa città ad accettare volontariamente di puntare la sveglia ogni mattina per raccogliere la spazzatura 8 ore consecutive, perché sono pagati abbastanza da permettersi uno stile di vita piacevole. In sostanza, altri membri dell'economia di mercato fanno un patto, dicendo: "Se ti occupi della mia spazzatura ogni settimana, io ti fornirò dei servizi medici / ti cucinerò una cena a base di carne / insegnerò algebra ai tuoi figli / ecc. ".

Ripetiamo, questo tipo di patto volontario non è disponibile se i dirigenti socialisti desiderano veramente discostarsi dai metodi del capitalismo e della proprietà privata. Se l'ammontare del consumo personale deve essere basato su considerazioni *diverse* dal contributo di un lavoratore alla produzione totale – in altre parole, se i lavoratori devono essere ricompensati in un modo diverso da quello che accadrebbe sotto il capitalismo – allora i leader devono tentare di compensare con altre caratteristiche dei mestieri al fine di ottenere un numero sufficiente di volontari per ciascuna occupazione. Ad esempio, invece di avere 100 uomini che raccolgono la spazzatura e guadagnano abbastanza soldi per comprare una bella auto, il sistema socialista potrebbe aver bisogno di *200* uomini dedicati alla raccolta dei rifiuti, che lavorano solo 4 ore al giorno e guidano un'auto noiosa tanto quanto tutti gli altri lavoratori. Sebbene il problema della raccolta dei rifiuti possa essere risolto in questo modo – tagliando le ore – i leader socialisti a quel punto hanno 100 lavoratori in meno per qualunque *altra* occupazione rispetto al sistema capitalista. Questa è solo una manifestazione particolare del problema più ampio: sotto il socialismo è probabile che molti, o la maggior parte, dei lavoratori non facciano lo stesso sforzo che farebbero sotto un sistema capitalista in cui il loro stile di vita fosse direttamente legato alle prestazioni lavorative.

Naturalmente, un'ovvia "soluzione" ai problemi dello **scansare fatica** e dell'esecuzione di lavori indesiderati è che lo Stato potrebbe semplicemente *costringere* le

persone a svolgere compiti particolari. Proprio come i leader socialisti hanno l'autorità di decidere quali colture debbano essere piantate su ogni acro di terreno agricolo, in linea di principio potrebbero anche dire a ciascuna "unità" di lavoro quale ruolo ricoprire nel grande piano di produzione dell'intera economia. Storicamente, alcuni dei riformatori più ingenui pensavano che un governo socialista potesse mantenere il diritto del lavoratore di scegliere la propria occupazione, ma altri pensatori erano molto più schietti sui doveri dei lavoratori in una società socialista.

Tuttavia, anche se ammettiamo l'uso della punizione, uno Stato socialista dovrebbe comunque affrontare il problema di un calo della produzione complessiva a causa della mancanza di cooperazione da parte di molti dei suoi lavoratori. In un'economia di mercato, l'attrazione costituita da ampie ricompense finanziarie fa sì che i migliori e i più brillanti si elevino dalla folla, per così dire, e dimostrino il loro talento e la loro ambizione. Anche se fossero stati disposti ad usare sanzioni draconiane, i governanti socialisti non sarebbero stati in grado di identificare la potenzialità produttiva di un Bill Gates guardando lui ed i suoi coetanei a 20 anni. Avrebbero potuto minacciare di frustare o imprigionare il giovane Gates se non avesse elaborato un numero sufficiente di rapporti statistici all'ora, ma non sarebbe venuto loro in mente di dirgli: "Farai meglio a trovare qualche idea per dei computer che rivoluzionino il mondo, altrimenti uccidiamo la tua famiglia". Questo perché nessuno aveva idea del genio che giaceva all'interno del giovane Bill Gates (o Thomas Edison, Henry Ford, ecc.) finché non si è fatto avanti e lo ha dimostrato nell'economia di mercato.

Allocare "Capitale" a Nuove "Imprese"

Tutti possono riconoscere immediatamente il potenziale problema degli incentivi sotto il socialismo quando si tratta dei lavoratori che tentano di sottrarsi. Un problema di incentivi altrettanto importante, anche se molto meno ovvio, riguarda l'allocazione di "capitale" a nuove "imprese" in un sistema socialista. Mettiamo i termini tra virgolette, perché in senso stretto non c'è capitale finanziario in un sistema puramente socialista, e non ci sono nemmeno imprese indipendenti. Sotto il socialismo, c'è solo una massiccia raccolta di risorse naturali, beni capitali e lavoratori con varie abilità, che i pianificatori dello Stato devono prendere come punto di partenza quando elaborano un progetto complesso per l'intera economia.

Anche così, i pianificatori socialisti dovrebbero affrontare sfide *simili a quelle risolte dai mercati finanziari* sotto il capitalismo. Ad esempio, in un'economia di mercato, gli scienziati impiegati da una compagnia petrolifera possono convincere i loro manager che valga la pena spendere 2 miliardi di dollari per sviluppare una piattaforma offshore in una certa località nel Golfo del Messico (e con misure di sicurezza aggiuntive alla luce dello sversamento della BP). I manager a loro volta presentano il caso ai *loro* superiori e così via, fino a quando gli azionisti, in modo esplicito o implicito, danno la loro approvazione. Se la società non ha abbastanza liquidità, deve emettere più obbligazioni o azioni per finanziare il progetto. Tuttavia, indipendentemente dal fatto che il progetto sia finanziato internamente o con assistenza esterna, alla fine dei capitalisti privati devono mettere a rischio i propri

risparmi nella speranza che il progetto porti sul mercato abbastanza nuovo petrolio da giustificare le enormi spese.

Va notato che i potenziali rischi e benefici del progetto offshore esistono anche sotto il socialismo; non sono meri artefatti di un'economia di mercato. I pianificatori socialisti non possono essere onniscienti; anch'essi devono fare affidamento sulla guida di scienziati ed altri esperti per stimare quanti barili di petrolio la nuova piattaforma proposta renderebbe disponibili per la futura pianificazione economica. Eppure ora vediamo il nocciolo del problema: come fanno i pianificatori socialisti a scegliere responsabilmente i progetti "vincenti" tra le migliaia di proposte *in competizione*? Dopotutto, ci sono svariati modi in cui è possibile consegnare più barili di petrolio – o energia in altre forme – nelle mani dei pianificatori futuri, ma i pianificatori attuali ovviamente non possono "finanziarli" tutti, perché non ci sono abbastanza risorse da destinare. Quando si tratta di questo problema di scegliere quali iniziative rischiose approvare e quali bloccare, si manifestano ancora una volta i diversi incentivi tra capitalismo e socialismo.

Per comprendere perché, supponiamo che i pianificatori governativi decidano ingenuamente di finanziare quei progetti che promettono il massimo ritorno – misurato in barili di petrolio, furgoncini, litri di latte, ecc. – per un contributo standardizzato di risorse attuali. Ciò darebbe semplicemente ai project manager l'incentivo ad esagerare i meriti delle loro proposte predilette. Nota che non necessariamente *mentirebbero* – anche se alcuni ovviamente sì – ma piuttosto citerebbero, comprensibilmente, gli studi più favorevoli e non chiederebbero al loro staff di soffermarsi troppo a lungo su possibili insidie della loro proposta. Il risultato porterebbe ad uno sperpero delle risorse scarse della società, in quanto mobilitate secondo un piano centrale affidato alle previsioni dei promotori più spregiudicati e/o sconsiderati.

D'altra parte, i pianificatori statali affronterebbero anche il pericolo di stabilire uno schema di incentivi tale da soffocare la creatività e l'assunzione di rischi. Ad esempio, i pianificatori possono seguire una procedura per affidarsi ai consigli di scienziati ufficialmente formati e di altri esperti imparziali ma in tale modo, nel caso qualcuno finisca per sbagliare grossolanamente una previsione, i pianificatori non permetterebbero mai più a quel particolare esperto di influenzare il grande piano economico. Una norma del genere eliminerebbe sicuramente i “venditori di fumo”, ma renderebbe anche i legittimi esperti troppo prudenti. Le persone con idee audaci avrebbero paura di sfidare il consenso dei loro coetanei, soprattutto se il loro progetto abbia alta probabilità di fallire ma anche una piccola possibilità di enorme successo.

Naturalmente, i pianificatori socialisti possono cercare di evitare entrambi gli estremi stabilendo incentivi che incoraggino un'assunzione ragionevole di rischi ma eliminino gli incompetenti patentati. Ad esempio, possono prendere la quantità totale di risorse da dedicare allo "sviluppo di nuovi progetti" ed assegnare la responsabilità di una certa frazione di tali risorse ad un determinato esperto, in base alla sua esperienza comprovata. Un singolo errore non squalifica l’esperto, purché i suoi successi compensino ampiamente i fallimenti. Per motivare gli esperti a correre dei rischi quando ritengono che ci sia possibilità di grande profitto, i pianificatori possono anche stabilire che il tenore di vita

degli esperti diventi esso stesso proporzionale ai loro successi complessivi nella gestione delle risorse scarse della società.

Ci auguriamo che tu abbia notato cosa sta succedendo. Nello sforzo di correggere i difetti insiti nei vari modi di attuare il socialismo, i nostri ipotetici pianificatori centrali sono indotti passo dopo passo a reinventare... il capitalismo.[2]

Un Monopolio Gigante

Finora ci siamo concentrati sul problema degli incentivi che lo Stato socialista dovrebbe affrontare per motivare i suoi cittadini a partecipare al piano economico nella maniera desiderata. Ma ci sono anche enormi problemi di incentivi che vanno nella direzione opposta. Nello specifico, i funzionari governativi sarebbero poco incentivati a tenere conto delle preferenze dei cittadini (sia come lavoratori che come consumatori) nell'elaborare il grande piano economico. È estremamente ironico che molti riformatori socialisti mettano in guardia dai pericoli dei "monopoli" capitalistici in particolari settori, quando ciò che loro raccomandano stabilirebbe un gigantesco monopolista – lo Stato – al controllo di *tutti* i settori.

Anche nei paesi nominalmente capitalisti, al giorno d'oggi possiamo vedere in funzione questo principio. Ad esempio, è una battuta comune dire che il Dipartimento della Motorizzazione (DMV) non sia gestito dai dipendenti più amichevoli. In molte città le strutture delle metropolitane versano in vari stati di abbandono. La condizione degli ospedali gestiti dallo Stato per i veterani dell'esercito – per non parlare di quelli per i pazienti psichiatrici – può essere decisamente scandalosa. Come ultimo esempio, si noti che durante i caldi mesi estivi, le aziende produttrici di birra e i tecnici manutentori dei condizionatori d'aria accolgono a braccia aperte l'enorme volume di affari, mentre le aziende pubbliche regolamentate rimproverano i clienti per l'utilizzo eccessivo di elettricità o acqua.

C'è una semplice spiegazione per questo schema innegabile: quando gli impiegati degli enti statali (o delle organizzazioni privilegiate nel settore privato) forniscono beni e servizi al pubblico, non possono essere licenziati. La gente deve andare alla motorizzazione per farsi rinnovare la patente e così via; non possono rinnovare la patente altrove in un'azienda con personale più amichevole. Il gestore di un negozio di alimentari ha un incentivo a tenere i dipendenti scontrosi lontani dai clienti, ma il funzionario di una filiale della motorizzazione non ha per nulla la stessa motivazione. Se i *suoi* superiori fossero davvero interessati alla soddisfazione del cliente, potrebbero stabilire uno schema di compensazione in base al quale a ciascun direttore di filiale della motorizzazione in una determinata città venga pagato un bonus proporzionale a quanti residenti decidono di portare le loro pratiche in quella particolare filiale. Ma questo spinge semplicemente il problema indietro di un passo: perché i superiori del direttore di filiale dovrebbero

[2] Il grande economista austriaco Ludwig von Mises sostiene questa argomentazione nella sua opera classica *Socialismo*, originariamente scritta in tedesco nel 1922 (Indianapolis: Liberty Fund, 1981, pp. 192-94).

preoccuparsi di accontentare gli automobilisti, con tutte le altre cose di cui devono preoccuparsi? Non è che l'amministrazione della città riceva maggiori entrate da coloro che decidono di fare la patente grazie ai dipendenti della motorizzazione che sono più disponibili.[3]

Certamente, i cittadini in una società socialista possono votare nuovi funzionari governativi se vivono in una democrazia e, da ultimo, possono intraprendere una rivoluzione violenta, a prescindere dalla forma di governo. Tutti i funzionari governativi – sia in uno Stato poco invadente che presieda un'economia in larga parte di mercato, sia in uno stato socialista totalitario guidato da un dittatore – vogliono rendere il pubblico felice, in termini generali. In ogni caso, la differenza negli incentivi disponibili per le persone "al comando" tra una pura economia di mercato ed una pura economia di comando è colossale. Il peggio che può fare un "tiranno" capitalista è licenziarti (se sei un dipendente) o rifiutarti una vendita (se sei un cliente). Al contrario, se lo Stato prende *tutte* le decisioni per le assunzioni nell'intera economia e controlla *tutti* i negozi di alimentari, può intimidire i critici in modo abbastanza efficace mandandoli a lavorare in Siberia o lasciandoli morire di fame. E non aspettarti che i giornali o altri media documentino gli abusi: lo Stato possiede anche quelli.

Il Problema Del Calcolo Nel Socialismo

Nei dibattiti storici sul socialismo, i suoi oppositori sollevano i problemi di incentivazione descritti sopra (o in altre forme) ed i sostenitori di solito rispondono ribadendo che se le persone crescessero in un paradiso socialista imparerebbero a lavorare per il bene degli altri. Sostengono che emergerebbe un nuovo "Uomo Socialista", non egoista come lo sarebbero le persone sotto il capitalismo. L'idea centrale sarebbe che allo stato naturale gli esseri umani siano benevoli e altruisti, ma che l'istituzione della proprietà privata li *abbia condizionati* a diventare avidi ed insensibili. Forse, se i lavoratori non dovessero preoccuparsi di provvedere alle proprie famiglie – così sostengono i socialisti – non avrebbero problemi a recarsi ogni giorno in fabbrica al servizio del bene comune.

A questo riguardo, gli oppositori del socialismo hanno sviluppato una critica molto più fondamentale.[4] Anche se non esistessero problemi di incentivazione – tanto che i lavoratori svolgerebbero felicemente qualunque compito fosse loro assegnato, e i pianificatori socialisti non avrebbero nient'altro che le migliori intenzioni per i loro concittadini – il socialismo farebbe *comunque* un pessimo lavoro nell'uso delle risorse della società in modo efficiente.

Poiché lo Stato socialista *possiederebbe tutte le risorse*, non esisterebbe alcun mercato per tali risorse. In altre parole, le persone non scambierebbero denaro con trattori, lotti di terreno agricolo, barili di petrolio e così via. Ciò significa che sotto il socialismo puro

[3] Anche se ciò accadesse, quelli incaricati di ricompensare i gestori delle filiali della motorizzazione non potrebbero *essi stessi* intascare maggiori entrate derivanti dal rilascio di più patenti.
[4] Ludwig von Mises espose sistematicamente l'obiezione al calcolo, che ci accingiamo a riassumere nel testo, in un articolo del 1920.

non ci sarebbero prezzi per risorse naturali, lavoro e beni capitali. Senza dei prezzi per gli input, i pianificatori socialisti non avrebbero modo di stimare il costo monetario totale dei loro progetti. Quindi non avrebbero idea se un particolare progetto stesse facendo buon uso delle risorse consumate, o se sarebbe più utile per i cittadini chiudere quel progetto e utilizzare le risorse liberate per produrre altro.

Ricorda che, in un'economia di mercato, i contabili possono utilizzare i prezzi di mercato per stabilire se una determinata operazione è redditizia o se sta subendo una perdita. Questa misura fornisce un segnale che mostra se altri proprietari sono (implicitamente) in accordo con la decisione di un imprenditore di impegnare risorse scarse per l'operazione. Un profitto indica che i clienti sono stati disposti a pagare il prodotto finito più di quanto l'imprenditore abbia dovuto spendere per acquisire gli input. Al contrario, una perdita indica che i clienti hanno speso di più per *altri* beni, consentendo ad *altri* imprenditori di spingere al rialzo i prezzi degli input richiesti e "multare" il primo imprenditore nel caso continui con il suo piano aziendale. Per riassumere, gli imprenditori in un'economia di mercato ricevono una guida ed un feedback costanti dalla verifica di profitti e perdite, che è possibile solamente quando tutti i vari input hanno prezzi di mercato.

I pianificatori in un sistema socialista non avrebbero tale guida. Ingegneri, chimici ed altri esperti potrebbero spiegare loro le possibilità *tecnologiche* per utilizzare le scorte di input e produrre varie combinazioni di prodotti finiti e servizi. Ma, pur conoscendo la *fattibilità tecnologica* di un progetto, i pianificatori non potrebbero determinarne la *sostenibilità economica*. Non essendo in grado di assegnare dei prezzi di mercato ad ogni unità di input, così come ad ogni unità di prodotto finito, i pianificatori non potrebbero ridurre ad un denominatore comune gli input totali e gli output totali per vedere se l'operazione nel suo insieme crea o distrugge ricchezza. Pertanto, se anche accantonassimo i tremendi problemi di incentivo, i pianificatori socialisti dovrebbero comunque affrontare un insormontabile **problema di calcolo**.

Per cogliere la natura del problema del calcolo, dovresti dedicare qualche istante a riflettere sulla fantastica complessità di un'economia moderna. Il primo giorno della stesura del loro grande piano economico, i leader socialisti avrebbero a disposizione milioni di lavoratori con capacità e resistenza diverse; giacimenti di petrolio, carbone, diamanti e altri minerali; varie fabbriche, magazzini, laboratori di ricerca e centri educativi; miliardi di singoli trattori, utensili manuali ed altro equipaggiamento in vari stadi di obsolescenza; ed infine varie infrastrutture tra cui linee elettriche, linee telefoniche e dati, autostrade e ponti. Ricorda anche che per realizzare un piano economico coerente, i leader socialisti avrebbero bisogno più di una semplice *tabulazione* dei vari input a loro disposizione. Avrebbero anche bisogno di conoscere la *collocazione* delle unità. Ad esempio, se il piano prevede che un certo meccanico martedì mattina sostituisca i pneumatici usurati su un rimorchio per trattore, è necessario che il meccanico, gli pneumatici nuovi e il rimorchio si trovino tutti nella stessa città per martedì mattina!

Tuttavia, anche se i pianificatori potessero in qualche modo elaborare tutte queste informazioni – e abbastanza rapidamente da aggiornare il piano economico in tempo reale in risposta a condizioni mutevoli – non sarebbero comunque in grado di superare il

problema del calcolo. Consultandosi con esperti, potrebbero determinare varie combinazioni di diversi beni di output che potrebbero produrre con tutti gli input a loro disposizione. Ma, anche se non desiderassero altro che rendere i propri cittadini il più possibile felici, *come farebbero esattamente a decidere che cosa fare*?

I socialisti critici dell'economia di mercato sottolineano alcuni "abusi" e pensano che un gruppo di esperti potrebbe migliorare i risultati decentralizzati di un sistema capitalista. A questi critici sembra scandaloso, ad esempio, che alcune persone possiedano 10 auto sportive e uno yacht, mentre altre persone soffrano la fame. Ma questa intuizione etica non è sufficiente a progettare un piano economico alternativo. Possiamo ammettere che i pianificatori socialisti non userebbero le risorse della società per produrre grandi disuguaglianze nel tenore di vita della gente. D'accordo. Ciò lascia comunque aperta la domanda, *di quale combinazione di beni e servizi dovrebbe disporre ogni persona*? Anche se i pianificatori decidessero che i cittadini dovrebbero avere lo stesso numero di automobili – magari tarato secondo il numero di membri della famiglia di una certa fascia di età e secondo l'ubicazione dei posti di lavoro delle persone in famiglia – dovrebbero comunque decidere quante automobili *totali* produrre, e quanto realizzarle lussuose. Dopotutto, i cittadini vorrebbero guidare auto molto comode ed eleganti con airbag, aria condizionata e stereo di alta qualità. Ma riversare più risorse in quest'area lascerebbe meno risorse disponibili per altri oggetti di cui i cittadini potrebbero parimenti fruire, come più lettori DVD o case più grandi o più centri di distribuzione (cioè, quelli che si chiamerebbero "negozi" in un'economia di mercato).

Il Termine Enfatizzato "Pianificazione"

Il paradosso della "pianificazione" è che non può pianificare, a causa dell'assenza del calcolo economico. Quella che viene chiamata economia pianificata non è affatto un'economia. È solo un sistema di brancolare nel buio. Non si tratta di una scelta razionale dei mezzi per il miglior raggiungimento dei fini ultimi perseguiti. Ciò che viene chiamato pianificazione consapevole è precisamente l'eliminazione dell'azione intenzionale consapevole.

– Ludwig von Mises, Human Action, p. 696

Risolvere Il Problema Del Calcolo?

Naturalmente, i pianificatori socialisti possono escogitare vari mezzi per sollecitare il feedback dei cittadini al fine di servirli meglio. Un'innovazione ovvia sarebbe lasciare che gli individui o le famiglie avessero qualche mezzo per influenzare il grande piano economico. Sarebbe ovviamente uno spreco produrre esattamente la stessa identica combinazione di beni e servizi per ogni persona, dal momento che i vegetariani non sono interessati agli spezzatini di vitello, mentre i non fumatori non desiderano razioni di sigarette. Tuttavia, per evitare le disuguaglianze di un sistema capitalista, i pianificatori cercherebbero comunque un modo per garantire che ogni individuo o famiglia avesse la stessa "quantità" di consumo, comunque definita.

Per esempio, potrebbero assegnare ad ogni persona o famiglia una certa quota di punti voto ogni mese, che sarebbero utilizzati per ordinare beni e servizi diversi. Articoli come televisori e SUV sottrarrebbero più punti dal totale di una famiglia rispetto ad oggetti come una lattina di bibita o una pagnotta di pane, perché ovviamente sarebbero richieste "più" risorse per produrre i primi articoli (in altre parole, non sarebbe giusto se una famiglia richiedesse 10 televisori, mentre un'altra richiedesse 10 scatolette di tonno; chiaramente la prima famiglia consumerebbe più della seconda). Per selezionare il numero "corretto" di punti per ogni tipo di bene, i pianificatori potrebbero affidarsi al feedback dei gestori dei centri di distribuzione. Se gli scaffali fossero intasati di TV e le scorte di tonno si esaurissero, i pianificatori potrebbero ridurre il numero di punti che una famiglia deve detrarre per ordinare una TV, aumentando al contempo il numero di punti necessari per ordinare una scatola di tonno. Ciò eliminerebbe le scorte in eccesso di televisori ed impedirebbe l'esaurimento delle scorte di tonno.

Sfortunatamente questo trucco si prenderebbe cura delle forniture eccessive o carenti solo dopo prodotte. In seguito, i pianificatori dovrebbero ancora aggiustare il loro grande piano economico per decidere se produrre più o meno televisori (o scatolette di tonno) nel periodo *successivo*. Dal feedback ricevuto dai responsabili della distribuzione, avrebbero un'idea di quanti televisori in totale sarebbero stati ordinati a seconda dei vari possibili punti assegnati al singolo televisore. Ma ciò non direbbe loro se la decisione corretta sarebbe quella di: (a) produrre più TV nel periodo successivo assegnando loro un punteggio più basso o (b) produrre meno TV assegnando un punteggio più alto.

Per risolvere *questo* dubbio, i pianificatori potrebbero provare ad alzare di livello il sistema di voto. Potrebbero assegnare punti ai vari direttori di fabbrica, consentendo loro di ordinare quantità diverse di lavoratori, benzina, elettricità e così via. Proprio come le famiglie potevano usare i loro voti per ordinare diverse combinazioni di prodotti finiti, i produttori di TV e i produttori di tonno userebbero i voti per ordinare diverse combinazioni di input. Ciò aiuterebbe a garantire che il produttore di TV non "monopolizzasse" ingiustamente le risorse a scapito del produttore di tonno.

Ma anche questo non risolverebbe del tutto il problema del calcolo, come presto comprenderebbero i pianificatori. Sebbene possa sembrare appropriato costringere ogni individuo a consumare la stessa "quantità" di beni assegnando a tutti la stessa quantità di

punti, sarebbe chiaramente assurdo insistere sul fatto che ogni *direttore di fabbrica* ottenga la stessa quantità di risorse per la produzione. In altre parole, se i pianificatori ogni mese assegnassero al produttore di TV lo stesso numero di punti del produttore di tonno, assicurerebbero che la società dedichi alla produzione di TV tante risorse quante alla produzione di tonno. Ma perché mai dovremmo aspettarci che questa sia la cosa giusta da fare per utilizzare le risorse scarse della società al fine di rendere i cittadini più felici possibile?

Per escogitare una soluzione coerente ed oggettiva a questa spinosa complicazione, i pianificatori potrebbero attribuire punti a ciascun dirigente di fabbrica in proporzione alla quantità di punti che i cittadini destinano per quelle merci presso i centri di distribuzione. In altre parole, se i cittadini utilizzano per ordinare televisori un numero cinque volte maggiore dei loro "punti di consumo" rispetto a quelli usati per ordinare tonno, allora nel periodo successivo i pianificatori socialisti potrebbero attribuire cinque volte più punti di voto ai dirigenti della fabbrica di TV rispetto ai produttori di tonno. Questa norma consentirebbe ai cittadini di dare un feedback ai pianificatori non solo in termini di scorte di beni già finiti, ma anche per decidere quante unità di ciascun bene produrre nei periodi futuri.

Ormai hai probabilmente capito dove sta andando a parare la nostra discussione. Il modo in cui i pianificatori socialisti possono risolvere il problema del calcolo è far funzionare il loro sistema in modo sempre più simile al. . . *capitalismo*.

Riepilogo della lezione

- La visione del socialismo puro vede lo Stato possedere tutte le risorse e dirigere tutti i lavoratori secondo un piano economico unitario e centrale. I socialisti pensavano che questo sistema sarebbe stato molto più efficiente e giusto dell'economia di mercato "anarchica", non organizzata.

- Il socialismo soffre di un problema di incentivi, perché è improbabile che molti lavorino altrettanto sodo quando le loro ricompense individuali non sono legate alle prestazioni personali. Se lo Sato applicasse la regola "da ciascuno secondo le sue capacità, a ciascuno secondo i suoi bisogni", la quantità totale di produzione potrebbe ridursi drasticamente.

- Il socialismo soffre anche di un problema di calcolo. Senza prezzi di mercato per le varie risorse e le ore di lavoro utilizzate in un progetto produttivo, i pianificatori socialisti non hanno idea se queste risorse siano utilizzate in modo efficiente. Può essere possibile spostare risorse su altri progetti per produrre beni e servizi che i cittadini preferiscono, ma i pianificatori non hanno abbastanza feedback per guidarli.

NUOVI TERMINI

Economia di comando /

Economia di comando e controllo /

Socialismo: Un assetto istituzionale in cui lo Stato possiede tutte le maggiori risorse e dirige il lavoro, secondo un piano centrale unificato.

Democrazia economica: Un'analogia con la politica spesso usata dai socialisti (democratici) per giustificare il socialismo. La maggioranza delle persone non gradirebbe un sistema aristocratico in cui poche élite prendessero tutte le decisioni politiche, ma preferirebbe invece un sistema democratico "una persona, un voto". I socialisti sostengono che il loro programma applica semplicemente questa logica all'arena economica, sottraendo il potere al piccolo gruppo di ricchi capitalisti e riversandolo sulle masse.

Anarchici: Persone che ritengono non ci dovrebbe essere alcun governo.

Scansare fatica: Lavorare deliberatamente meno rispetto al proprio potenziale.

Problema di calcolo: L'obiezione sollevata da Ludwig von Mises contro il socialismo, la quale sottolinea che poiché i pianificatori socialisti non hanno prezzi di mercato per le risorse, non possono determinare se un particolare progetto utilizza più risorse di quanto produca in beni e servizi. Anche se i pianificatori fossero angeli, non avrebbero idea se stessero utilizzando risorse scarse in modo efficiente per servire al meglio i cittadini.

QUESITI DI STUDIO

1. Spiega il termine *Economia di Comando*.

2. Qual è il problema degli incentivi insito nello slogan “Da ognuno secondo la sua abilità, ad ognuno secondo i suoi bisogni”?

3. Uno Stato socialista potrebbe utilizzare la punizione per risolvere il problema dei lavoratori che non fanno il loro dovere?

4. Che cosa hanno a che fare i birrifici e le aziende energetiche con il socialismo?

5. * Perché un’economia di mercato non soffre dello stesso problema di calcolo che affligge i pianificatori socialisti?

LEZIONE 16

Il Fallimento Del Socialismo: Storia

In questa lezione apprenderai:

- La rilevanza dell'evidenza storica nella teoria economica.
- La somiglianza economica tra *comunismo* e *fascismo*.
- Estrema povertà e morte sotto molti regimi socialisti.

Teoria Economica e Storia

Molto indietro, nella Lezione 2 abbiamo spiegato la differenza tra l'economia e le scienze naturali "hard" come la fisica e la chimica. In economia, la teoria di base non si sviluppa attraverso un processo di ipotesi che viene poi confutato o confermato dall'osservazione empirica. Al contrario, i principi di base esposti in questo libro sono in gran parte *esercizi logici* che semplicemente ti istruiscono attraverso particolari linee di pensiero. L'analisi economica di base non è un insieme di relazioni scoperte in laboratorio o dopo avere studiato a fondo una serie di dati sui prezzi. Piuttosto, le lezioni di questo libro ti forniscono una struttura mentale per *interpretare* i dati sui prezzi ed altre evidenze storiche.

In questo spirito, quindi, non stiamo cercando, in questa lezione, di "testare" l'analisi del socialismo che abbiamo sviluppato nella lezione 15. A rigor di termini, a prescindere dalla testimonianza storica dei regimi socialisti, gli argomenti economici che abbiamo discusso nella lezione precedente sarebbero comunque validi, supponendo di non avere commesso un errore grossolano nel nostro ragionamento. Tuttavia, sarebbe sempre possibile che i nostri risultati, benché validi, non fossero *importanti*. Ad esempio, può essere perfettamente vero che i dirigenti socialisti soffrano del problema del calcolo nel determinare i migliori usi per le risorse del loro paese, e può anche essere vero che i lavoratori in un sistema socialista non abbiano gli stessi incentivi a lavorare sodo come avviene nel capitalismo.

Tuttavia, cosa accadrebbe se questi fattori significassero solo che passare da un puro sistema capitalista ad uno puramente socialista rende il cittadino medio più povero dell'1%? O peggio ancora, supponiamo che i problemi che abbiamo notato con il socialismo siano corretti, ma che siano controbilanciati da alcune *virtù* del socialismo che abbiamo ignorato nella nostra discussione. Allora potremmo chiederci se *questo libro* abbia fatto un uso efficiente delle risorse dedicando un'intera lezione al tema del socialismo, piuttosto che all'economia del lasciare alzata la tavoletta del water.

Come vedremo presto, la testimonianza storica suggerisce che c'è *un'enorme* differenza tra Paesi socialisti e Paesi capitalisti. Per essere chiari, la prova non è conclusiva, nel senso che può prevalere sulla teoria economica, o anche che ora possiamo essere sicuri che gli argomenti della lezione 15 devono "ovviamente" essere corretti. Ricorda, i principi o le leggi di base dell'economia sono espressi in termini di tendenze; dobbiamo mantenere "uguali le altre cose" quando discutiamo di come un certo cambiamento avrà impatto sull'economia.

Quando si tratta di testimonianza storica e di teoria economica, il semplice fatto che un particolare Paese abbia sperimentato una diffusa fame dopo l'attuazione delle politiche socialiste non dimostra che il socialismo sia un pessimo sistema economico. Dopotutto, è possibile che le politiche socialiste *avrebbero potuto* dare inizio ad una ricchezza senza precedenti, tranne per il fatto che la rivoluzione operaia è avvenuta per coincidenza esattamente nello stesso momento di un devastante terremoto o di un'eruzione vulcanica.

Ma come vedrai, la documentazione storica è molto più ampia dei semplici aneddoti di particolari regimi socialisti che sperimentano calamità temporanee. Dalla testimonianza del 20° secolo è abbastanza chiaro che i regimi che hanno implementato il socialismo non hanno mantenuto la loro promessa di fornire alla loro popolazione uno standard di vita più elevato in una società libera da privilegi sociali iniqui. Al contrario, la diffusione dei governi ufficialmente socialisti è andata di pari passo con alcuni degli episodi più oscuri della storia umana.

Comunismo e Fascismo

Nelle tipiche discussioni politiche, l'ideologia di un regime o del suo governante si può collocare in modo semplificato su uno spettro che va da sinistra a destra. All'estrema sinistra vi sono comunisti come Joseph Stalin e Mao Tse-Tung, mentre all'estrema destra si posizionano fascisti come Adolf Hitler e Benito Mussolini. Secondo questo quadro standard, altre ideologie ed altri leader sono molto meno estremi e quindi rientrano tra questi punti finali. Ad esempio, Barack Obama sarebbe alla destra di Stalin ma alla sinistra di Ronald Reagan, che a sua volta sarebbe uno “di sinistra” rispetto a Hitler.

Sebbene ci siano vari modi di categorizzare le ideologie politiche, questo spettro standard sinistra/destra *economicamente* ha poco senso. In quanto, nonostante differiscano in altri aspetti importanti, il comunismo ed il fascismo (estremi) sono entrambi forme di *socialismo*. Il **comunismo** tende a stabilire la proprietà dello Stato sui mezzi di

produzione attraverso una rivoluzione della classe operaia. Anche il **fascismo** cerca di stabilire il controllo assoluto dello Stato sui mezzi di produzione, nonostante l'istituto della proprietà privata sia simbolicamente mantenuto. In pratica, tuttavia, il fascismo estremo è socialismo, perché lo Stato stabilisce regole esplicite che disciplinano le modalità secondo cui i proprietari possono utilizzare la "loro" proprietà. In effetti, il termine *Nazismo* stesso sta per *nazionalsocialismo*. Il termine significa che la differenza tra comunisti e nazisti non riguardava la sacralità dei diritti di proprietà privata ma, piuttosto, la filosofia che guidava i governanti socialisti nel loro intento di piegare l'economia e perseguire il bene collettivo. I comunisti tendevano ad essere più interessati alla lotta di classe internazionale, mentre i fascisti erano più interessati alla forza delle loro singole nazioni (e i nazisti in particolare alla purezza delle linee di sangue razziali).

Quando si tratta di valutare i frutti di varie ideologie, quindi, gli orrori *sia* della Russia sovietica *che* della Germania nazista possono essere ricondotti al socialismo. Si dica quello che si vuole sulle disuguaglianze e sulla spietatezza di una pura economia di mercato ma l'Olocausto non sarebbe stato possibile in una società in cui i diritti di proprietà privata fossero stati sacrosanti. I pensatori politici saggi hanno sempre avvertito che se i governanti hanno il potere di fare molto bene, hanno contemporaneamente il potere di fare molto danno. L'esperienza del XX secolo con il totalitarismo sia di "sinistra" che di "destra" mostra che era un avvertimento tutt'altro che futile.

Il Conto dei Cadaveri nel Socialismo

In questa sezione finale esamineremo molto brevemente alcune delle statistiche generali che riguardano l'assoluta ferocia omicida di vari regimi socialisti nel XX secolo. Ora, è vero, anche i governi dei paesi capitalisti hanno partecipato alla loro parte di omicidi di massa, incluso il famoso bombardamento atomico degli Stati Uniti su Hiroshima e Nagasaki, come anche il bombardamento alleato di città tedesche e giapponesi che ha ucciso centinaia di migliaia di civili. I paesi capitalisti hanno anche partecipato a grandi ingiustizie storiche come la tratta degli schiavi africani, lo sterminio di popoli indigeni e lo sfruttamento imperialista delle colonie. Naturalmente un sostenitore della pura economia di mercato sottolineerebbe – piuttosto correttamente – che queste azioni erano o (a) misure di autodifesa necessarie per proteggere la proprietà e la vita, e/o (b) deviazioni dal principio del diritto di proprietà privata e quindi non un atto d'accusa contro il capitalismo come istituzione. Ma se dobbiamo assolvere il capitalismo dai crimini commessi sotto la sua bandiera, non dovremmo offrire la stessa cortesia al socialismo? Dopotutto, nessun accademico marxista di Harvard avrebbe voluto che il popolo russo subisse le purghe di Stalin. L'accademico potrebbe semplicemente affermare che, nella pratica, i governanti sovietici non hanno attuato un *vero* socialismo.

Un'importante differenza tra i crimini dei regimi capitalisti rispetto a quelli socialisti – importante almeno in termini di valutazione come sistemi economici – è che i crimini dei regimi capitalistici riguardavano in gran parte vittime *esterne*, mentre le morti che documentiamo di seguito si sono verificate tra *le popolazioni stesse dei regimi socialisti*. Se un determinato gruppo di, diciamo, 10 milioni di cittadini dovesse decidesse se abbracciare

l'istituto della proprietà privata da un lato, o se affidare il proprio destino ad un gruppo di esperti che intendono pianificare l'economia dall'altro, potrebbe essere interessante sapere che, se la storia fornisce qualche indicazione, quei governanti potrebbero benissimo massacrare 500.000 di loro. È vero, i cittadini potrebbero implementare salvaguardie e citare l'esperienza di regimi socialisti democratici nella storia che *non hanno* finito per uccidere la propria gente, ma la tolleranza del socialismo verso quella possibilità è sicuramente una cosa importante su cui il gruppo dovrebbe riflettere prima di dare una risposta finale.

Un'altra importante differenza nei precedenti criminali dei vari regimi è l'assoluta disparità quantitativa. Molti pensatori "di sinistra" sosterrebbero che il dittatore cileno Augusto Pinochet era l'analogo capitalista dei dittatori marxisti, poiché Pinochet ha rovesciato un socialista eletto democraticamente e poi ha attuato riforme economiche da "terapia d'urto" secondo i consigli di economisti formati all'Università di Chicago. Eppure, anche se siamo d'accordo con questo confronto, il primato è ancora a favore del capitalismo. Per quanto brutale e criminale fosse il regime di Pinochet, non arrivò ad uccidere fino ad *un quarto dell'intera popolazione in meno di quattro anni*, come fece il regime dei Khmer Rossi di Pol Pot in Cambogia.

Ovviamente una sola persona uccisa intenzionalmente da un governo è una vittima di troppo. Il materiale in questo capitolo non è certamente volto a scusare o minimizzare i crimini e le atrocità commessi da governi che pretendono di sostenere le istituzioni della proprietà privata e del libero mercato. Tuttavia molte persone semplicemente non sono mai venute a conoscenza dei fatti e non si rendono conto che i regimi socialisti totalitari del XX secolo sono diventati macchine per uccidere al loro interno su una scala che li colloca in una categoria completamente a parte.

I Numeri Indicativi

Ti risultano senza dubbio familiari le atrocità commesse dai nazionalsocialisti in Germania sotto la guida di Adolf Hitler. Però potresti non renderti conto che, in termini di numeri, i regimi comunisti furono in realtà molto peggiori. *Il Libro Nero del Comunismo* è una rispettabile raccolta di saggi pubblicati dalla Harvard University Press. Molti degli autori erano ex storici comunisti che hanno dettagliato la nuova consapevolezza delle attività dei regimi comunisti dopo che furono resi pubblici gli archivi con la caduta dell'U.R.S.S. Per darti una rapida idea dei contenuti, citiamo tre estratti dall'Introduzione dell'editore:

> Essendo andati oltre i crimini individuali e i massacri ad hoc su piccola scala, i regimi comunisti, al fine di consolidare la loro presa del potere, hanno trasformato i crimini di massa in un vero e proprio sistema di governo. Dopo vari periodi, che vanno da pochi anni nell'Europa orientale a diversi decenni in URSS e in Cina, il terrore è svanito ed i regimi si sono stabilizzati in una routine di somministrazione quotidiana di misure repressive, oltre alla censura di tutti i mezzi di comunicazione, il controllo delle frontiere e l'espulsione dei dissidenti.

Tuttavia, il ricordo del terrore ha continuato a preservare la credibilità, e quindi l'efficacia, della minaccia di repressione. Nessuno dei regimi comunisti attualmente in voga in Occidente fa eccezione a questa regola, né la Cina del "Grande timoniere", né la Corea del Nord di Kim Il Sung, e nemmeno il Vietnam del "buon vecchio zio Ho" o la Cuba dell'esuberante Fidel Castro, affiancato dall'intransigente Che Guevara (pagg. 2-3).

Abbiamo definito i crimini contro i civili come l'essenza del fenomeno del terrore. Questi crimini tendono ad adattarsi ad uno schema riconoscibile anche se le pratiche variano in una certa misura a seconda del regime. Il modello include le esecuzioni con vari mezzi, come fucilazione, impiccagione, annegamento, percosse e, in alcuni casi, gas, avvelenamento o "incidenti stradali"; distruzione della popolazione per fame, attraverso carestie provocate, privazione del cibo o entrambe le cose; deportazione, attraverso cui la morte può avvenire nel transito … verso il proprio luogo di residenza, o attraverso i lavori forzati … I periodi descritti come tempi di "guerra civile" sono più complessi: non è sempre facile distinguere tra eventi causati dai combattimenti tra governanti e ribelli ed eventi che possono essere propriamente descritti solo come un massacro della popolazione civile.

Ciononostante, da qualche parte dobbiamo iniziare. La seguente grossolana approssimazione, basata su stime non ufficiali, dà un'idea della portata e della gravità di questi crimini:

U.S.S.R.: 20 milioni di morti

Cina: 65 milioni di morti

Vietnam: 1 milione di morti

Corea del Nord: 2 milioni di morti

Cambogia: 2 milioni di morti

Europa dell'Est: 1 milione di morti

America Latina: 150.000 morti

Africa: 1.7 milioni di morti

Afghanistan: 1.5 milioni di morti (pag.4)

Una caratteristica particolare di molti regimi comunisti era l'uso sistematico della carestia come arma. Il regime mirava a controllare l'offerta alimentare totale disponibile e, con immensa ingegnosità, a distribuire cibo esclusivamente sulla base di "meriti" e "demeriti" vantati

> dagli individui. Questa politica era una ricetta per creare carestie su vasta scala. Si ricordi che nel periodo successivo al 1918 solo i paesi comunisti hanno sperimentato tali carestie, che hanno condotto alla morte centinaia di migliaia, e in alcuni casi milioni, di persone. Ed ancora negli anni '80, due paesi africani che si dichiaravano marxisti-leninisti, l'Etiopia e il Mozambico, furono gli unici paesi del genere a soffrire di queste mortali carestie (pag. 8).

Quasi un Esperimento Controllato

Come abbiamo ribadito nell'avvertenza all'inizio di questa lezione, in verità non ci possono essere esperimenti controllati nelle scienze sociali in generale, o nell'economia in particolare. Le persone non possono essere completamente controllate dallo sperimentatore, quindi è impossibile ripetere un particolare esperimento con le stesse condizioni iniziali tranne una piccola modifica.

Parlando dell'orribile eredità dei regimi comunisti, alcuni apologeti hanno sostenuto che i crimini furono il risultato di popoli particolarmente violenti od oppressi. Ad esempio, alcuni hanno sostenuto che dopo essere stati oppressi dagli zar per così tanto tempo, non c'è da meravigliarsi che i rivoluzionari bolscevichi abbiano spinto le cose troppo in là, una volta conquistato il potere. Ma se il socialismo in piena regola fosse attuato in una società civile e democratica, affermerebbe il socialista, le cose sarebbero molto diverse.

Il massimo che possiamo fare per verificare tale affermazione è guardare alle regioni che erano molto simili sotto tutti gli altri aspetti *tranne* che per il quadro istituzionale. Uno di questi esempi potrebbe essere Berlino Est rispetto a Berlino Ovest durante la Guerra Fredda. Poiché questa era una ripartizione in tempo di guerra della *stessa città*, chiaramente i costumi, la lingua, le opinioni religiose eccetera erano inizialmente abbastanza simili su entrambi i lati della "cortina di ferro". Tuttavia, nel tempo, il divario nel tenore di vita è cresciuto sostanzialmente, con la società capitalista che ha superato il suo specchio comunista. E come molti cinici hanno notato durante l'era della Guerra Fredda, una differenza significativa tra Berlino Est e Berlino Ovest era che le guardie dal lato sovietico del muro erano lì per mantenere le persone *all'interno* del loro apparente paradiso dei lavoratori, mentre le guardie di frontiera dei paesi capitalisti avevano il compito di tenere *fuori* gli immigrati clandestini.

Un'illustrazione ancora più netta della differenza tra socialismo estremo e capitalismo moderato è il caso della Corea (dopo la seconda guerra mondiale l'Unione Sovietica fu strettamente associata alla Corea del Nord comunista, mentre le forze americane rimasero in Corea del Sud). La giornalista Barbara Demick fornisce prove aneddotiche convincenti nel suo libro *Niente da Invidiare*, basato su interviste che ha realizzato con disertori della Corea del Nord. Ecco un estratto dal capitolo iniziale:

Se guardi foto satellitari dell'estremo oriente di notte, vedrai una grande macchia curiosamente priva di luce. Questa zona di oscurità è la Repubblica Popolare Democratica di Corea.

Accanto a questo misterioso buco nero, la Corea del Sud, il Giappone e ora la Cina brillano alquanto per prosperità. Anche dall'alto di centinaia di miglia, i cartelloni, i fari e i lampioni, i neon delle catene di fast food appaiono come minuscoli puntini bianchi che indicano le persone che svolgono le loro faccende come consumatori di energia del ventunesimo secolo. Poi, in mezzo a tutto questo, una distesa di oscurità grande quasi quanto l'Inghilterra. È sconcertante come una nazione di 23 milioni di persone possa apparire sgombra come gli oceani. La Corea del Nord è semplicemente un vuoto.

La Corea del Nord è scivolata nel buio agli inizi degli anni '90. Con il crollo dell'Unione Sovietica, che aveva sostenuto il suo vecchio alleato comunista con olio combustibile a basso costo, l'economia inefficiente della Corea del Nord è collassata. Le centrali elettriche sono finite in rovina. Le luci si sono spente. Persone affamate si arrampicavano sui pali della luce per rubare pezzi di filo di rame da barattare con cibo. Quando il sole cala all'orizzonte, il paesaggio svanisce nel grigio e le basse casette vengono inghiottite dalla notte. Interi villaggi svaniscono nel crepuscolo. Anche in alcune parti della capitale-vetrina Pyongyang, puoi passeggiare nel mezzo di una strada principale di notte senza riuscire a vedere gli edifici su entrambi i lati.

Quando gli estranei fissano il vuoto che è l'odierna Corea del Nord, pensano ai remoti villaggi dell'Africa o del sud-est asiatico dove la mano civilizzatrice dell'elettricità non è ancora arrivata. Ma la Corea del Nord non è un paese sottosviluppato; è un paese che è caduto al di fuori del mondo sviluppato. Le prove di ciò che una volta c'era e di ciò che è andato perso si possono vedere penzolare dall'alto lungo qualsiasi strada principale della Nord Corea: lo scheletro di fili della rete elettrica arrugginita che un tempo copriva l'intero paese.

I nordcoreani oltre la mezza età ricordano bene quando avevano più elettricità (e anche cibo) rispetto ai loro cugini filoamericani in Corea del Sud, e questo aggrava l'umiliazione di passare le notti seduti nel buio. Negli anni '90, gli Stati Uniti si sono offerti di aiutare la Corea del Nord per i fabbisogni energetici se avesse rinunciato al programma sugli armamenti nucleari. Ma l'accordo è andato in pezzi dopo che l'amministrazione Bush ha accusato i nordcoreani di aver rinnegato le loro promesse. I nordcoreani si lamentano amaramente dell'oscurità, di cui danno ancora la colpa alle sanzioni statunitensi. Non possono leggere di notte. Non possono vedere la televisione. "Non abbiamo cultura senza elettricità", mi ha detto una volta in tono accusatorio una corpulenta guardia di sicurezza nordcoreana.

> Ma l'oscurità ha i suoi vantaggi. Soprattutto se sei un adolescente che esce con qualcuno con cui non puoi farti vedere.
>
> Quando gli adulti vanno a letto, a volte già alle 19:00 in inverno, è abbastanza facile sgusciare fuori di casa. L'oscurità conferisce misure di privacy e libertà tanto difficili da ottenere in Corea del Nord quanto l'elettricità. Avvolto in un magico mantello d'invisibilità, puoi fare ciò che vuoi senza preoccuparti degli sguardi indiscreti di genitori, vicini o polizia segreta.
>
> Ho incontrato molti nordcoreani che mi hanno detto quanto abbiano imparato ad amare l'oscurità, ma è stata la storia di un'adolescente e del suo ragazzo che mi ha colpito di più. Aveva dodici anni quando incontrò un giovane di tre anni più grande di una città vicina. La sua famiglia era di basso rango, nel sistema bizantino di controlli sociali in vigore in Corea del Nord. Essere visti in pubblico insieme avrebbe danneggiato le prospettive di carriera del ragazzo e la sua reputazione di giovane donna virtuosa. Quindi i loro appuntamenti consistevano interamente in lunghe passeggiate nel buio. Non c'era nient'altro da fare in ogni caso; quando hanno iniziato a frequentarsi seriamente nei primi anni '90, nessuno dei ristoranti o dei cinema funzionava a causa della mancanza di energia.[1]

Parlando del suo libro sulla NPR, la Demick ha raccontato la storia di un disertore che, ironia della sorte, decise di lasciare la Corea del Nord dopo avere osservato la *propaganda* del suo governo contro il loro vicino meridionale. La foto mostrava i lavoratori sudcoreani in sciopero che stavano protestando, ed il punto ovviamente era dimostrare la miserabile condizione dei lavoratori nella società capitalista sfruttatrice. Ma il nordcoreano disse alla Demick che della foto gli erano balzate all'occhio tre cose, che alla fine gli hanno fatto rischiare la vita per fuggire dal Paese.

Primo, la foto mostrava che la gente media in Corea del Sud aveva automobili. Non era questo il caso della Corea del Nord. Secondo, la foto mostrava che l'operaio in sciopero – sebbene chiaramente infuriato con il pugno chiuso in aria – aveva una penna nel taschino della camicia. Anche questo era inaudito per la gente media nella Corea del Nord all'epoca. Terzo, il fatto del raduno mostrava che ai lavoratori della Corea del Sud *era permesso protestare*. Anche quello era un concetto estraneo ai nordcoreani.

Come il caso della Corea del Nord rende forse più chiaro di qualunque altro singolo confronto, il socialismo ha il potere di devastare intere economie e letteralmente affamare (intenzionalmente o accidentalmente) milioni di persone. Le preoccupazioni teoriche che abbiamo sollevato nella lezione 15 sono molto reali e molto importanti. È fondamentale conoscere una solida economia perché è in gioco la civiltà stessa.

---

[1] Barbara Demick, Nulla da Invidiare: Vite ordinarie nella Corea del Nord (New York: Spiegel & Grau, 2009), pp. 3–5.

Arroganza Fatale

"Negli anni '80, Kim Il-sung o [il suo figlio prediletto] Kim Jong-il, che sempre più stava assumendo i compiti di suo padre, offrivano 'guida in loco' per affrontare i mali del paese. Padre e figlio erano esperti in ogni cosa, si trattasse di geologia o agricoltura. 'Le puntuali istruzioni di Kim Jong-il e la sua calorosa benevolenza stanno determinando un grande progresso nell'allevamento di capre e nella produzione di prodotti caseari', affermava l'agenzia di stampa centrale coreana dopo che Kim Jong-il visitò un allevamento di capre vicino a Chongjin. Un giorno poteva decretare che il paese passasse dal riso alle patate come alimento base; il giorno dopo poteva decidere che l'allevamento di struzzi era la cura per la scarsità di cibo della Corea del Nord. Il paese è barcollato da uno schema stravagante all'altro"

-Barbara Demick, Nulla da Invidiare: Vite ordinarie nella Corea del Nord (New York:Spiegel & Grau, 2009), p.65

Riepilogo della lezione

- Le evidenze storiche non possono provare o confutare le leggi economiche. Tuttavia, anche se potremmo sviluppare una legge o un principio economico accurato usando un solido ragionamento, in pratica la sua influenza potrebbe essere minore rispetto ad altri fattori che il nostro ragionamento potrebbe avere trascurato. Ecco perché è utile integrare la nostra critica teorica del socialismo guardando ad esempi del mondo reale.

- La teoria politica standard colloca il comunismo alla "estrema sinistra" dello spettro, all'opposto degli elementi di "estrema destra" del fascismo. Tuttavia, dal punto di vista economico, offerto in questo libro, sia la Germania nazista che la Russia stalinista erano regimi socialisti, in cui i diritti di proprietà privata erano subordinati alla volontà del dittatore.

- Durante il ventesimo secolo, i regimi comunisti hanno letteralmente ucciso decine di milioni della *loro* gente: queste cifre non includono le vittime delle guerre straniere. Gli apologeti di questi regimi possono attribuire le morti alla carestia, ma le carestie di massa non si sono verificate nei paesi capitalisti e ci sono ampie prove che queste "carestie" erano strumenti politici consapevoli per consolidare il potere di un regime. Anche confrontando regioni che inizialmente erano abbastanza simili, come Berlino Est con Berlino Ovest e Corea del Nord con Corea del Sud, il tenore di vita divergeva nettamente dopo che una metà era caduta nel comunismo.

NUOVI TERMINI

Comunismo: Ideologia politica ed economica che punta ad ottenere la proprietà statale dei mezzi di produzione (nel nome dei lavoratori) attraverso una rivoluzione violenta.

Fascismo: Ideologia politica ed economica che punta anch'essa alla regolamentazione statale di tutte le risorse al servizio del bene comune, benché il fascismo (diversamente dal comunismo) consenta ai privati di, ufficialmente, mantenere la proprietà di fabbriche ed altri beni di capitale.

QUESITI DI STUDIO

1. * La testimonianza della Storia prova che il socialismo è un sistema economico bacato?

2. Che cosa c'è di errato nello spettro convenzionale "sinistra/destra" in cui Stalin è all'estremo opposto di Hitler?

3. Gli Stati che supportano ufficialmente il capitalismo uccidono mai persone innocenti?

4. Secondo il testo, quale governo ha massacrato il maggior numero di civili?

5. * Spiega questo sottotitolo: "Quasi un Esperimento Controllato".

Parte IV

INTERVENTISMO: L'ECONOMIA MISTA

LEZIONE 17

Controllo dei Prezzi

In questa lezione apprenderai:

- La definizione di *interventismo*.
- Esempi e conseguenze dei *massimali* e *minimali* di prezzo.
- Come analizzare il controllo dei prezzi utilizzando i grafici di domanda e offerta.

La Visione dell'Interventismo

Nella parte II di questo libro abbiamo spiegato la struttura di base ed il funzionamento di una pura economia di mercato. Nella parte III, abbiamo esaminato i problemi teorici del socialismo puro ed abbiamo documentato alcuni degli orrori dei sistemi socialisti nella pratica.

In questa parte finale del libro, esamineremo alcune delle componenti più popolari dell'**interventismo**, che è un approccio alla politica economica che cerca di evitare i presunti difetti del puro capitalismo e del puro socialismo. Un governo interventista non tollera gli esiti di un mercato puramente libero, ma d'altra parte non abolisce completamente la proprietà privata. L'obiettivo delle politiche interventiste è quello di mantenere gli ovvi vantaggi di un sistema di libera impresa, ed allo stesso tempo moderare gli "eccessi" del puro capitalismo attraverso varie misure correttive.

Le lezioni che seguono dimostreranno che l'intervento dei governi nell'economia di mercato porta a conseguenze indesiderate, che molto spesso rendono la "cura" peggiore della malattia, anche secondo gli obiettivi ufficiali degli interventi. Potresti essere sorpreso dall'apprendere che molti dei problemi della società moderna sono esacerbati o addirittura causati dall'intervento governativo. L'esempio di questa lezione è il **controllo dei prezzi**, in cui lo Stato impone un prezzo diverso dal prezzo di equilibrio della compensazione di

mercato. Suddividiamo la discussione in trattamento dei massimali di prezzo e minimali di prezzo.

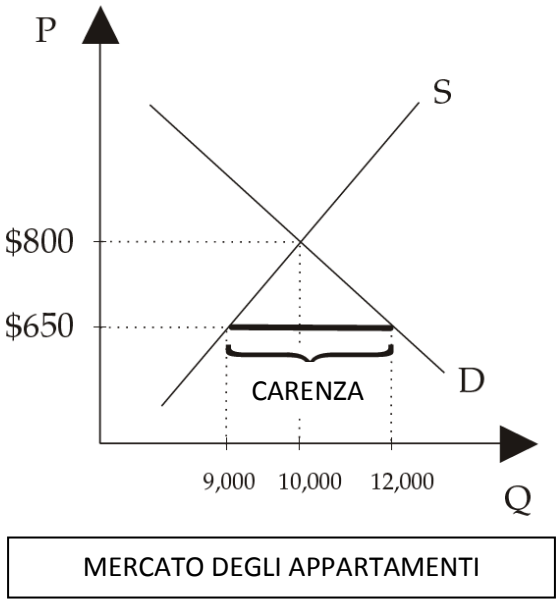
Massimali di Prezzo

Un **massimale di prezzo** è un massimo legale che lo Stato stabilisce per i prezzi sul mercato di un particolare bene o servizio; l'idea è che un prezzo in aumento raggiunga un "massimale" e non sia legalmente autorizzato a salire ulteriormente. Tipicamente la logica ufficiale per un massimale di prezzo generale è che mantiene articoli importanti alla portata dei poveri; un esempio classico potrebbe essere il **controllo degli affitti**, in cui lo Stato impone limiti alle tariffe di affitto per alcuni tipi di appartamenti. In situazioni specifiche, possono essere imposti limiti di prezzo temporanei per prevenire "sfruttamenti" del pubblico in momenti di difficoltà. Ad esempio, dopo un disastro naturale, il governo locale o statale potrebbe imporre controlli sui prezzi su articoli come acqua in bottiglia, generatori elettrici e benzina, nel tentativo di impedire ai commercianti di "approfittare" della situazione.

Sebbene il pubblico in generale applauda tali restrizioni – se non fossero popolari, non sarebbero così diffuse – la nostra conoscenza di come funzionano i mercati mostrerà che i massimali di prezzo in realtà danneggiano proprio le persone che dovrebbero aiutare. Il seguente elenco non è esaustivo, ma menziona alcune delle conseguenze più dannose dei massimali di prezzo.

Carenze immediate

Perché possa avere un qualunque impatto, un massimale di prezzo deve essere fissato *al di sotto* del prezzo di mercato. Ma in circostanze normali, il prezzo di mercato effettivo tenderà ad essere vicino al prezzo di compensazione di mercato, che (ricordiamo dalla Lezione 11) è il prezzo al quale la quantità offerta è uguale alla quantità richiesta. Ora, se lo Stato forza il prezzo verso il *basso* imponendo un massimale, causerà una *carenza* del bene o del servizio in questione. Il grafico seguente illustra ciò:



Nel diagramma sopra, il prezzo originale di 800 dollari è il prezzo di equilibrio per affittare un appartamento in un quartiere urbano. A quel prezzo, i consumatori vogliono prendere in affitto un totale di 10.000 unità abitative e i proprietari vogliono concedere in affitto 10.000 unità abitative. Il mercato è in equilibrio ed ognuno si impegna in tutte le transazioni che vuole, assoggettandosi al prezzo elevato.

Ma successivamente lo Stato impone un tetto massimo di 650 dollari, sostenendo che "la gente normale non può permettersi" di pagare affitti più alti e minacciando di multare pesantemente qualunque proprietario venga sorpreso a far pagare più di tale importo. Al prezzo più basso, la quantità di unità abitative richiesta sale a 12.000, mentre la quantità offerta scende a 9.000.[1] Ora c'è una *carenza* di 3.000 unità, il che significa che 3.000 persone nel quartiere cercano un appartamento in affitto al prezzo corrente, ma non riescono a trovare alcuna unità disponibile.

Le carenze sono piuttosto gravi perché rendono il bene o servizio non disponibile per le stesse persone che si suppone vengano aiutate dal controllo dei prezzi. È vero, le 9.000 persone che hanno ancora un appartamento potrebbero essere grate di risparmiare 150 dollari al mese di affitto (o magari no, se comprendono tutti i punti aggiuntivi di cui oltre). Comunque, ora ci sono 1.000 persone nella comunità che avrebbero avuto un appartamento con i prezzi di mercato, ma ora non hanno *alcun appartamento* a causa del massimale di prezzo. Sappiamo che preferirebbero pagare 800 dollari per un appartamento piuttosto che non averlo affatto (dato che la quantità richiesta sarebbe di 10.000 in totale al

[1] Anche se (nel breve periodo) il numero fisico di unità abitative non si riduce, il numero che i proprietari *immettono sul mercato degli affitti* può sicuramente diminuire a causa della nuova legge sul controllo degli affitti. Più che ovviamente, i proprietari di casa che erano disposti ad affittare una camera da letto libera ad uno sconosciuto a 800 dollari al mese, potrebbero tenerla libera (e disponibile per i loro figli che rientrano durante le vacanze del college o per altri ospiti fuori città) se possono richiedere solo 650 dollari. Anche i proprietari di condomini dedicati potrebbero preferire di affittare soltanto alcune unità al prezzo più basso, ad un gruppo di inquilini che abbia superato controlli sul credito più rigorosi e così via.

prezzo di 800 dollari), e quindi stanno chiaramente peggio a causa del controllo degli affitti.[2]

In questo primo passo dell'analisi, quindi, dobbiamo bilanciare i guadagni per i 9.000 affittuari (che risparmiano 150 dollari al mese) con la perdita presumibilmente molto più traumatica per i 1.000 affittuari che hanno 800 dollari in più al mese, ma non il loro appartamento. Anche se ignoriamo completamente il destino dei proprietari – che chiaramente stanno peggio a causa del controllo degli affitti – e ci concentriamo esclusivamente sull'aiuto agli inquilini, non è così chiaro che il massimale dei prezzi abbia effettivamente migliorato il gruppo nel suo insieme.

Il compromesso è ancora più sorprendente in altre situazioni di massimali di prezzo. Ad esempio, supponiamo che un uragano colpisca una città, interrompendo l'energia elettrica e provocando inondazioni che contaminano l'acqua potabile. Lasciati a se stessi, i prezzi di mercato dell'acqua in bottiglia e dei prodotti in scatola tenderebbero a salire alle stelle a causa del forte aumento della domanda rispetto all'offerta che rimane fissa. Se il governo locale approvasse un'ordinanza per sanzionare i commercianti che alzano i prezzi sui "beni di prima necessità" in risposta all'emergenza, questo non porterebbe tutti (inclusi i poveri) ad avere accesso agli articoli. Al contrario, quello che accadrebbe è che i primi ad arrivare nei negozi svuoterebbero gli scaffali, facendo scorta di acqua minerale e cibo in scatola ai prezzi pre-crisi mentre coloro che arrivano poche ore dopo se ne andrebbero senza acqua e cibo. Per quelle povere anime, i prezzi ufficialmente ragionevoli sono di magra consolazione. Preferirebbero di gran lunga pagare 5 dollari cadauna 10 bottiglie d'acqua, piuttosto che far bere alla famiglia Coca-Cola per una settimana.

Un altro esempio è la benzina. Le persone che vivono sulla costa, sul percorso dell'uragano in arrivo, cercheranno di caricare i bambini e dirigersi verso l'interno. Di conseguenza, la domanda di benzina in quella città costiera aumenterà temporaneamente, il che normalmente causerebbe un forte aumento dei prezzi. Il prezzo insolitamente alto farebbe sì che i residenti in fuga comprerebbero solo benzina sufficiente ad arrivare all'autostrada, dove cercherebbero stazioni di servizio con prezzi più bassi. L'alto prezzo di mercato razionerebbe effettivamente le scorte di benzina disponibili in città (all'arrivo della notizia dell'imminente uragano) tra tutti coloro che cercano di andarsene.

Al contrario, se le autorità cittadine minacciassero i proprietari delle stazioni di servizio di multe o addirittura di galera per "manipolazione dei prezzi", la prima ondata di automobilisti riempirebbe i serbatoi e svuoterebbe i distributori. Gli automobilisti successivi vagherebbero per la città vedendo cartelli "Esaurito" affissi in tutte le stazioni. Dovrebbero prendere l'autostrada, magari con pochissima benzina nei serbatoi, potenzialmente fermandosi in mezzo alla strada. Se l'obiettivo è di allontanare quante più persone dal percorso dell'uragano il più agevolmente possibile, imporre massimali di prezzo sulla benzina è un'idea orribile.

[2] Ci sono anche altre 2.000 persone frustrate a causa della carenza, ma in un certo senso non stanno realmente perdendo (a parte i loro mal di testa ed il tempo passato a cercare inutilmente un appartamento). Se il prezzo avesse potuto salire al suo livello di compensazione di mercato, sarebbero usciti dal mercato e anche in quel caso non avrebbero avuto un appartamento.

Minore Offerta nel Lungo Termine

Oltre al calo immediato della quantità offerta a breve termine, un massimale di prezzo sopprime anche l'offerta a lungo termine, poiché imprenditori ed investitori rispondono alle nuove realtà e spostano i loro sforzi e le loro risorse su altre linee che non risentono di controlli di prezzo. Ad esempio, se in una grande area urbana vengono applicate leggi sul controllo degli affitti, si verificherà una carenza immediata. Tuttavia, il problema può peggiorare nel tempo, poiché la popolazione cresce ma gli investitori non vedono gli appartamenti economici come progetto redditizio.

Come esempio diverso, i commercianti che vivono in una città soggetta ad inondazioni non manterranno un inventario molto grande di acqua in bottiglia e di altri beni, se sanno che lo Stato imporrà massimali di prezzo in situazioni in cui diversamente i prezzi avrebbero potuto triplicare. Pertanto, l'aspettativa di controlli sui prezzi paralizza una delle caratteristiche primarie di un'economia di mercato: gli imprenditori possono prevedere potenziali crisi (mancanza d'acqua) e sapere come migliorarle (immagazzinando più bottiglie d'acqua in tempi normali), ma non agiranno con lungimiranza perché lo Stato fa mancare le usuali ricompense di mercato.

Razionamenti Non Relativi Al Prezzo

Una delle funzioni del prezzo di mercato (se indisturbato) è che raziona l'offerta disponibile di un bene tra le domande che competono per tale bene. In sostanza, se qualcuno vuole più unità del bene, deve offrire più soldi. Questo ovviamente appare come ingiusto a molti osservatori, perché offre un ovvio vantaggio ai ricchi.

Tuttavia, ponendo un massimale al prezzo, lo Stato non elimina il fattore scarsità; vi sono ancora più persone che vogliono usare il bene, di quante unità del bene siano disponibili. Tutto quello che accade è che il razionamento deve avvenire attraverso meccanismi *non di prezzo*. Questo in realtà potrebbe diventare, per i fautori del controllo dei prezzi, ancora più sgradevole rispetto al razionamento dei prezzi originale.

Ad esempio, in regime di controllo degli affitti, i proprietari possono diventare molto più esigenti riguardo agli inquilini che selezionano per i loro appartamenti liberi. Possono insistere per verificare le buste paga di diversi mesi, eseguire dei controlli sui precedenti del richiedente e pretendere lettere di referenza da precedenti proprietari. Potrebbero anche preferire inquilini che appartengono agli stessi circoli sociali, o provengono dallo stesso gruppo etnico, sia per puro pregiudizio sia perché inconsciamente si sentono più a loro agio nel lasciare che qualcuno si trasferisca nell'edificio se (supponiamo) questo frequenta la stessa parrocchia. In un tale contesto, le minoranze etniche e gli immigrati recenti – specialmente se non parlano la lingua – si troverebbero in

enorme svantaggio e potrebbero avere grandi difficoltà a trovare un posto dove vivere. Questo risultato è l'esatto *opposto* di ciò che la maggior parte dei sostenitori del controllo degli affitti desidera.

Calo della Qualità

Un altro effetto insidioso dei massimali di prezzo è che riducono la qualità del bene o del servizio oggetto di regolamentazione. Quando un tetto massimo di prezzo costringe i venditori a ricevere un importo in denaro inferiore per ogni unità venduta, questi sono meno incentivati a rendere desiderabile il bene o servizio.

Ad esempio, le leggi sul controllo degli affitti incrementano i proprietari di catapecchie, intesi come proprietari loschi e senza scrupoli di appartamenti a basso reddito. In un mercato normale, un commerciante che trattasse abitualmente i suoi clienti con scortesia e si rifiutasse di essere all'altezza dei suoi obblighi contrattuali, fallirebbe rapidamente. Ma in regime di controllo degli affitti, i proprietari sono soggetti a molta meno concorrenza per soddisfare i clienti. Anche se l'inquilino dell'unità 3-A ne ha abbastanza e se ne va, il proprietario sa che c'è una lunga fila di potenziali inquilini desiderosi di trasferirsi.

In sostanza, i massimali di prezzo forniscono un margine in cui i venditori possono ridurre la qualità del bene o servizio, senza danneggiare i loro ricavi di vendita complessivi. Nell'esempio numerico di controllo degli affitti illustrato sopra, i proprietari si trovano nella posizione di ridurre la qualità degli appartamenti finché gli inquilini sono ancora disposti a spendere 650 dollari in affitto. I proprietari potrebbero essere lenti nel sostituire una lampada bruciata nel corridoio, potrebbero lasciare che la pittura si incrini e si sbucci piuttosto che applicare regolarmente una nuova mano e di certo non si alzerebbero nel cuore della notte per occuparsi dello scaldabagno rotto di un inquilino. Pertanto, non era del tutto esatto affermare (nella nostra discussione che segue il grafico della domanda e dell'offerta) che i 9.000 inquilini stanno meglio perché devono spendere 650 dollari per un appartamento che in precedenza ne costava 800. Questo perché non ottengono lo "stesso" appartamento in entrambe le situazioni.

Minimali di Prezzo

Un **minimale di prezzo**, o prezzo minimo, è un minimo legale sotto cui lo Stato non consente che scenda il prezzo di un bene o servizio. Gli acquirenti sorpresi a pagare meno del prezzo minimo rischiano multe o altre forme di punizione. La giustificazione pubblica per i prezzi minimi è che alcuni venditori meritino un prezzo più alto per i loro beni o servizi rispetto a quello che riceverebbero in una pura economia di mercato.

Nei moderni paesi occidentali, il principale destinatario dei prezzi minimi è il lavoro[3]. In particolare lo Stato impone un **salario minimo** rendendo illegale per un datore di lavoro pagare un lavoratore meno di una certa somma oraria. Poiché questo è l'esempio più popolare e riconoscibile di prezzo minimo, ci concentreremo su di esso per il resto di questa lezione.[4] L'analisi si applica generalmente ad altri beni o servizi.

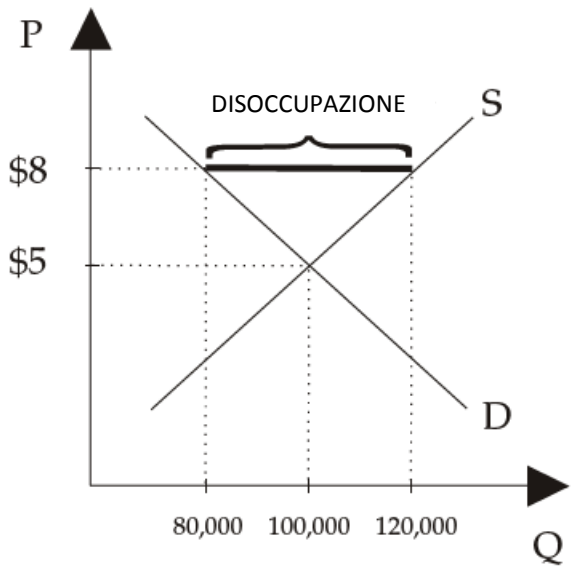
Come per i massimali di prezzo, i prezzi minimi hanno molte conseguenze non intenzionali, che dovrebbero indurre i sostenitori del salario minimo a riconsiderare se stanno davvero aiutando i lavoratori non qualificati. Le conseguenze includono quanto segue.

Surplus immediati (o Saturazione)

Il prezzo d'equilibrio di mercato (salario) per il lavoro non qualificato bilancia la quantità domandata dai datori di lavoro con la quantità offerta dai lavoratori non qualificati. Se lo Stato fissa un livello minimo *al di sopra* del livello di compensazione di mercato, indurrà un surplus di manodopera non qualificata. Ci sarà una saturazione dell'offerta, il che significa che più lavoratori stanno cercando lavoro al salario corrente di quanti i datori di lavoro vogliano assumere. Questa situazione è più comunemente conosciuta come **disoccupazione**. Il diagramma seguente illustra gli effetti di una legge sul salario minimo.

[3] Anche gli agricoltori sono beneficiari di **sostegni dei prezzi**, in cui lo Stato assicura un prezzo minimo garantito per determinati prodotti agricoli. Tuttavia, tipicamente, lo Stato stabilisce questo limite utilizzando i proventi delle tasse per aumentare artificialmente la domanda degli articoli individuati. Invece di punire le persone che pagano il grano meno di 30 centesimi al chilo, lo Stato interviene e acquista grano (e lo immagazzina in silos) ogni volta che il prezzo di mercato scenderebbe sotto 30 centesimi. L'analisi di questo tipo di "prezzo minimo" è molto diversa dalla situazione che stiamo analizzando nel testo.

[4] La nostra analisi di una soglia salariale esplicitamente imposta dallo Stato si applica in gran parte al caso in cui un sindacato minaccia violenza o distruzione di proprietà al fine di aumentare i salari dei propri membri al di sopra del livello di compensazione di mercato. Molti economisti vedono questa come una forma di intervento statale, perché gli Stati in genere non puniscono i sindacati per intimidazioni criminali nello stesso modo in cui puniscono altri tentativi (da parte dei datori di lavoro durante le trattative, per esempio) di disturbare le transazioni volontarie. Tuttavia nel testo limiteremo la discussione all'intervento che arriva direttamente dallo Stato.



MERCATO DEI SERVIZI DI LAVORO NON QUALIFICATO

Nel diagramma, il salario di equilibrio è di 5 dollari l'ora. Con questo salario, i datori di lavoro vogliono assumere 100.000 lavoratori e 100.000 persone fanno domanda per questo tipo di lavori a bassa qualifica. Quando arriva lo Stato ad aumentare artificialmente il salario a 8 dollari l'ora, la quantità di lavoratori in cerca di lavoro sale a 120.000, mentre la quantità richiesta scende a 80.000. Quindi mancano 40.000 lavoratori. Queste 40.000 persone non qualificate sono disposte a lavorare con il salario corrente di 8 dollari l'ora ma, per quante domande compilino, semplicemente non riescono a trovare un lavoro.

Anche in questa fase, non è così ovvio che la legge sul salario minimo stia aiutando i lavoratori non qualificati. È vero, gli 80.000 che mantengono il loro lavoro ora guadagnano 3 dollari in più l'ora, ma ci sono 20.000 persone che sarebbero state felici di lavorare a 5 dollari l'ora e tuttavia ora *non riescono proprio a trovare un lavoro*. Inoltre, ci sono altri 20.000 lavoratori che sono frustrati dall'impossibilità di trovare un lavoro a 8 dollari l'ora, ma non lavorerebbero comunque poiché 5 dollari l'ora sarebbero per loro inaccettabili.

È cruciale rendersi conto che la legge sul salario minimo non obbliga un datore di lavoro ad *assumere* un candidato. Rende semplicemente illegale assumere il richiedente per meno del salario minimo. Lungi dal penalizzare il rifiuto di una domanda di lavoro, la legge sul salario minimo in realtà rende più gravoso per un datore di lavoro assumere qualcuno.

Escludendo casi di filantropia o altri contesti non commerciali, un datore di lavoro assume un lavoratore perché si aspetta che il lavoratore porti maggiori entrate sufficienti a giustificare la sua busta paga (se il datore di lavoro *non* si aspettasse questo dal dipendente, perderebbe solo soldi con l'accordo e non avrebbe alcun incentivo ad assumere). Alzando artificialmente l'asticella della paga minima, lo Stato rende effettivamente impossibile per le persone con produttività al di sotto di un certo livello ottenere un lavoro.

Tieni presente che alcuni lavoratori non qualificati semplicemente non producono 8 dollari di ricavi aggiuntivi per ogni ora trascorsa al lavoro. Se il lavoro di qualcuno produce soltanto, diciamo, 7 dollari di ricavi all'ora, un salario minimo di 8 dollari costringerebbe un datore di lavoro a perdere 1 dollaro per ogni ora di lavoro di questa persona. Se il datore di lavoro vuole massimizzare i profitti, è più intelligente non assumere affatto questa persona.

Domanda Ridotta nel Lungo Termine

Se uno Stato emana una legge sul salario minimo che coglie di sorpresa i datori di lavoro, questi risponderanno immediatamente riducendo il numero di dipendenti.[5] Nel lungo periodo (fintanto che si aspettano che il salario minimo rimanga in vigore) i datori di lavoro modificheranno le loro attività in modo da ridurre la domanda di manodopera.[6] Ad esempio, i datori di lavoro possono installare più attrezzature e strumenti migliori per consentire a ciascun lavoratore (mantenuto in organico) di svolgere più compiti. Ciò aumenta la sua produttività *a margine*; un dato lavoratore può produrre più ricavi ogni ora se il suo posto di lavoro ha più macchinari.

Ad esempio, un moderno ristorante fast-food può impiegare una manciata di persone e servire centinaia di pasti in un unico turno, mentre la stessa impresa avrebbe richiesto molti più lavoratori in un fast-food degli anni '50. Parte della differenza sono gli enormi progressi nell'automazione negli ultimi 60 anni. Un lavoratore ben addestrato può caricare il distributore di bibite con un bicchiere vuoto e premere un pulsante, mentre usa un misurino speciale per scaricare patatine fritte in un cartone trattenuto da un supporto appositamente progettato, mentre prende un ordine del drive-through in cuffia e quindi lo inserisce su una tastiera con pulsanti che identificano ogni piatto. Se il cliente necessita di un resto, il lavoratore potrebbe non doverlo nemmeno contare, perché il registratore di cassa emette automaticamente la combinazione appropriata di monete.

In questo modo, anziché dover impiegare (diciamo) 8 lavoratori a 8 dollari l'ora con la vecchia configurazione, il proprietario del ristorante può spendere molte migliaia di dollari per installare le ultime attrezzature e riarredare il locale. Questo investimento gli consente di ottenere la stessa produzione ma con solo 5 lavoratori, risparmiando così 24 dollari l'ora. Nel corso di centinaia di turni, l'investimento nella riprogettazione del

[5] O almeno, desidereranno farlo, non appena gli obblighi contrattuali lo consentano. In pratica potrebbero esservi altri vincoli, come un crollo del morale dei dipendenti se il capo lascia a casa il 10% del personale in risposta a un aumento del salario minimo. Tuttavia, a parità di altre condizioni, un aumento del salario minimo ridurrà il numero di dipendenti (poco qualificati) che massimizzano il profitto per una determinata attività.

[6] Dire che la *domanda* (non solo la quantità richiesta) diminuisce nel lungo periodo significa due cose: in primo luogo, a salario minimo costante, il numero di lavoratori che riescono a trovare lavoro diminuirà. In secondo luogo, anche se lo Stato alla fine rimovesse il salario minimo, il numero di equilibrio dei lavoratori assunti (a quel punto) sarebbe inizialmente inferiore al numero originario di lavoratori prima dell'imposizione del salario minimo.

ristorante si ripaga da solo.[7] Ma dopo i lavori di ristrutturazione il ristorante dipende sempre meno dagli esseri umani per portare a termine il lavoro.

Concorrenza Non Salariale

Il "problema" che le leggi sul salario minimo cercano di risolvere è che la domanda di lavoro non è sufficientemente elevata da consentire ad ogni lavoratore volenteroso di trovare un lavoro che assicuri un salario generoso. Imponendo un salario minimo, lo Stato non altera questa realtà di fondo. I lavoratori devono ancora competere tra loro per ogni offerta di lavoro; è solo che il salario minimo toglie un metodo di contrattazione. Ironia della sorte, questa caratteristica delle leggi sul salario minimo danneggia proprio quei gruppi che sono più vulnerabili e bisognosi di lavorare.

Ad esempio, un immigrato di 20 anni che non parla la lingua madre e non ha esperienza lavorativa non potrebbe assolutamente competere per un'offerta di un lavoro in una fabbrica contro studenti universitari di classe media della periferia (che abitano in una casa famiglia) che frequentano la stessa palestra della famiglia del proprietario della fabbrica, *se* i due concorrenti dovessero percepire lo stesso salario. Ma se l'immigrato può accettare un'offerta più bassa rispetto alle richieste degli studenti universitari del luogo, allora può avere quel lavoro. Il datore di lavoro potrebbe accettare il rischio ed assumere l'immigrato con inglese stentato a, diciamo, 4 dollari l'ora, per vedere se è un buon lavoratore e se può essere istruito rapidamente. Ma se lo Stato richiede che tutte le nuove assunzioni ricevano 8 dollari l'ora dal primo giorno, l'immigrato non riuscirà mai a partire ed a costruirsi una storia lavorativa (legale), che gli permetta di salire i gradini della scala salariale.

Le leggi sul salario minimo tolgono ai lavoratori poco qualificati la capacità di competere per i posti di lavoro abbassando le loro richieste salariali. I datori di lavoro riempiranno quindi il bacino (più piccolo) di offerte di lavoro secondo altri criteri. Per trovare un lavoro devi "conoscere qualcuno", oppure essere imparentato con qualcuno già in azienda e così via. I lavoratori che non possono soddisfare questi criteri sono in gran parte quelli che i sostenitori del salario minimo pensano di aiutare.

Calo di Qualità del Posto di Lavoro

Costringendo i datori di lavoro ad aumentare la paga oraria e garantendo una lunga fila di lavoratori volonterosi pronti a sostituire chiunque se ne vada, le leggi sul salario

[7] Nota che al salario originale di 5 dollari l'ora, la ristrutturazione farebbe risparmiare al proprietario solo 15 dollari l'ora per i costi di manodopera ridotti. A seconda delle spese di ristrutturazione (tenendo in debito conto gli interessi e l'ammortamento delle nuove attrezzature), la legge sul salario minimo potrebbe fare la differenza tra progettare un ristorante da gestire con 8 dipendenti contro 5.

minimo riducono l'incentivo per i datori di lavoro a rendere attraenti gli incarichi lavorativi in altre dimensioni. Ad esempio, il datore di lavoro potrebbe ridurre i tempi di pausa, non fornire più il pasto gratuito nella mensa e regolare la temperatura più alta in estate e più bassa in inverno. Il datore di lavoro potrebbe diventare lento a sostituire le lampade fluorescenti sul soffitto e (in un ambiente d'ufficio) potrebbe spendere meno per gli arredi d'ufficio. Magari nei bagni sarà fornita carta igienica molto economica e sapone che odora di disinfettante.

In modo perverso, la legge sul salario minimo elimina potenziali accordi che renderebbero più contenti sia datori di lavoro che lavoratori. Supponiamo che 3.000 persone guadagnino 8 dollari l'ora lavorando in una fabbrica molto calda, raffreddata soltanto da ventilatori. Il proprietario della fabbrica si consulta con i lavoratori e, all'unanimità, concordano che preferirebbero ampiamente guadagnare 7,50 dollari l'ora, se il datore di lavoro installasse l'aria condizionata centralizzata. Da parte sua, il proprietario della fabbrica stima che con 1.000 persone che lavorano in ogni turno, il taglio di stipendio proposto farebbe risparmiare 500 dollari l'ora in costi di manodopera. Fa alcune ricerche e determina di poter installare l'aria condizionata e pagare i maggiori costi di energia con circa 450 dollari l'ora, tutto incluso.

Chiaramente suona come una proposta vantaggiosa per tutti. Gli operai subiscono una leggera riduzione di stipendio, è vero, ma preferiscono una busta paga più leggera pur di non grondare di sudore 8 ore al giorno. Il proprietario, d'altra parte, deve sborsare migliaia di dollari subito per installare la nuova unità, ma nel tempo le riduzioni salariali compensano ampiamente l'esborso iniziale (e le bollette più salate). Ma se il salario minimo è fissato a 8 dollari l'ora, questa proposta sensata non avrà luogo, perché sarebbe illegale. Così gli operai sgobbano con i vestiti intrisi di sudore e il proprietario della fabbrica guadagna 50 dollari in meno per ogni ora di attività. Sebbene questo ultimo esempio sia un po' forzato, illustra un grave difetto insito nelle leggi sul salario minimo: un lavoro è attraente per molte ragioni, di cui la busta paga è solo una. Fissando arbitrariamente un livello minimo salariale, lo Stato può causare perversamente il declino degli altri attributi lavorativi tanto che, anche quei lavoratori che mantengono il loro posto, finiscono per essere colpiti. Per non parlare di coloro che non riescono proprio a trovare alcun lavoro.

Riepilogo della lezione

- L'interventismo è una combinazione di socialismo e capitalismo. I privati mantengono la proprietà ufficiale sulla maggior parte delle risorse, ma lo Stato regola l'utilizzo della "loro" proprietà.
- I massimali di prezzo conducono a carenze, minore offerta a lungo termine, razionamenti diversi dal prezzo e riduzione della qualità. I minimali di prezzo portano ad eccedenze, diminuzione della domanda a lungo termine, concorrenza non sui prezzi, e una riduzione delle qualità non monetarie dell'offerta all'acquirente.
- I grafici di domanda e offerta illustrano efficacemente le carenze e le eccedenze causate dai minimali e massimali di prezzo.

NUOVI TERMINI

Interventismo: La filosofia dell'economia mista, in cui lo Stato interviene pesantemente nel sistema capitalista per regolare il modo in cui gli individui possono utilizzare la loro proprietà privata.

Controllo dei prezzi: Politiche che puniscono le persone che scambiano beni e servizi a prezzi diversi dalla fascia accettabile prescritta dallo Stato.

Massimali di prezzo: Tipologia di controllo dei prezzi su un particolare bene o servizio che stabilisce un livello massimo su quanto un acquirente può pagare un venditore.

Affitti calmierati: Un massimale di prezzo applicato agli affitti delle abitazioni.

Minimali di prezzo: Tipologia di controllo dei prezzi su un particolare bene o servizio che stabilisce un livello minimo che un acquirente deve pagare al venditore.

Salario minimo: Minimale di prezzo sugli stipendi dei lavoratori.

Supporto dei prezzi: Politiche governative che mantengono un prezzo minimo desiderato *non* minacciando gli acquirenti che pagano troppo poco, ma invece facendo in modo che lo Stato acquisti direttamente il bene o il servizio ogni volta che il prezzo di mercato scenderebbe altrimenti al di sotto del minimale (gli effetti del supporto dei prezzi sono diversi dagli effetti dei minimali di prezzo).

Disoccupazione: Una eccedenza, o saturazione, sul mercato del lavoro che implica che alcuni lavoratori non riescono a trovare un posto anche se sono disposti a lavorare per la stessa paga e svolgendo le stesse mansioni di coloro che sono impiegati.

QUESITI DI STUDIO

1. Qual è il significato di “mista” nel termine *economia mista*?

2. Come può calare la quantità disponibile di appartamenti, anche nel breve termine? Non c’è un numero fisso di appartamenti in ogni dato momento?

3. Come possono dei massimali di prezzo sulla benzina impedire l’evacuazione di una città sulla rotta di un uragano incombente?

4. * Come possono le leggi sul minimo salariale ridurre la domanda di lavoro a lungo termine (non solo la quantità richiesta di breve termine)?

5. Come può il salario minimo in effetti colpire anche i lavoratori che mantengono il proprio posto?

LEZIONE 18

Imposte sulle vendite e sul reddito

In questa lezione apprenderai:

- L'impatto generale della spesa pubblica.
- Tre modi in cui tipicamente lo Stato paga i suoi acquisti.
- L'impatto specifico delle *imposte sulle vendite e sui redditi*.

Spesa Pubblica

Uno dei modi più profondi in cui lo Stato altera l'economia, rispetto al risultato del libero mercato, è attraverso i programmi di spesa pubblica. In questa lezione esamineremo alcuni dei modi in cui queste attività causano distorsioni economiche, alla luce della nostra conoscenza di come funziona una pura economia di mercato. Ricorda di tenere a mente che l'analisi economica *da sola* non può decidere per noi se una politica governativa è buona o cattiva. Tuttavia, un'analisi economica oggettiva *può* mostrarci che le giustificazioni tipiche delle politiche interventiste non sono valide. Questo perché gli interventi stessi portano ad un risultato peggiore secondo i criteri stessi forniti da coloro che supportano gli interventi.

Indipendentemente da come ottenga i fondi, quando lo Stato *spende* denaro preleva necessariamente risorse dal settore privato e le dedica a linee scelte dalle autorità politiche. Ad esempio, se lo Stato spende 100 milioni di dollari per costruire un ponte, sappiamo che questo sta influenzando l'economia, anche se non sappiamo da dove provengano i 100 milioni di dollari. Per costruire fisicamente un ponte, lo Stato deve assumere lavoratori ed acquistare materie come cemento e acciaio. Una volta che materiali scarsi e manodopera sono impiegati nella costruzione del ponte, non sono disponibili per gli individui nel settore privato. Un lavoratore non è fisicamente in grado di costruire una

fabbrica per una società privata durante le ore in cui lavora al ponte appaltato dallo Stato. Ed ovviamente, il cemento e l'acciaio che sono utilizzati nel ponte, non possono essere usati in altri edifici costruiti da imprenditori privati.

Se le autorità politiche avessero semplicemente dichiarato che avrebbero speso i fondi statali per soddisfare il più possibile se stessi, l'economia non avrebbe più niente da aggiungere. Dopotutto, quando i proprietari di Disneyland decidono di costruire un ponte che collega due aree del parco, anche loro stanno consumando risorse e le rendono indisponibili al resto dell'economia. Allora perché è un problema quando lo Stato fa la stessa cosa?

La differenza cruciale è che i proprietari di Disneyland operano nell'economia di mercato volontaria e quindi sono soggetti al test di profitti e perdite. Se spendono 100 milioni di dollari *non* per consumo personale (come case di lusso e auto sportive) ma nel tentativo di rendere Disneyland più divertente per i loro clienti, ottengono un feedback obiettivo. I loro contabili possono riferire velocemente se stanno ricevendo più visitatori (e quindi più entrate) dopo l'installazione di una nuova attrazione o dopo altri progetti di investimento.[1] Ricorda che è il test di profitti e perdite, basato sui prezzi di mercato, a guidare gli imprenditori verso un'attenta gestione delle risorse scarse della società.

Al contrario, lo Stato non può fare affidamento su un feedback oggettivo derivante dai prezzi di mercato, perché lo Stato opera (almeno in parte) *al di fuori* del mercato. L'interventismo è certamente una miscela di capitalismo e socialismo, e quindi soffre (parzialmente) dei difetti del socialismo. Nella misura in cui lo Stato *acquista* risorse da proprietari privati – piuttosto che semplicemente approvare obblighi che impongano ai lavoratori di dedicare tempo alla costruzione di ponti senza retribuzione, o confiscare cemento e acciaio per scopi governativi – il bilancio statale pone un limite a quante risorse può sottrarre al settore privato (sotto il socialismo puro, tutte le risorse nell'intera economia sono soggette alle direttive dei governanti politici).

Ma, poiché lo Stato non è una impresa commerciale, non raccoglie fondi volontariamente dai "consumatori" dei suoi servizi. Pertanto, anche se le autorità politiche in un'economia interventista comprendono l'importanza relativa delle risorse utilizzate nei loro programmi – a causa dei prezzi di mercato associati a ciascuna unità che devono acquistare – non hanno tuttavia alcuna misura oggettiva di quanto i cittadini beneficino di queste spese. Senza tale feedback, anche se le autorità vogliono solo aiutare il più possibile il loro popolo, stanno “volando alla cieca” o, nella migliore delle ipotesi, volando con un occhio solo.

[1] A rigor di termini, i contabili non sarebbero in grado di attribuire la redditività (o la sua mancanza) ad una precisa decisione presa dal management. Ad esempio, supponiamo che uno scandalo del gioco d'azzardo rovini il buon nome di Topolino proprio nel momento in cui Disneyland costruisce una nuova attrazione. È possibile che le vendite dei biglietti diminuiscano del 10% dopo l'apertura del nuovo impianto, quando sarebbero diminuite del 20% se Disneyland non avesse aperto la nuova attrazione (compensando parzialmente l'impatto dello scandalo che ha coinvolto Topolino). Ad ogni modo, i contabili possono oggettivamente stabilire se l'azienda sta ottenendo un profitto o una perdita monetaria in termini assoluti.

Supponiamo, per esempio, che lo Stato decida di costruire una biblioteca pubblica per rendere i libri e l'accesso ad Internet gratuiti per la comunità. Poiché lo Stato ha solo un budget limitato, non farà nulla di assurdamente dispendioso come rivestire la biblioteca d'oro o riempire gli scaffali di rarissime prime edizioni dei romanzi di Steinbeck e Hemingway. Supponiamo che lo Stato cerchi di essere coscienzioso,[2] richieda offerte a diverse imprese rispettabili e faccia costruire una biblioteca modesta per 400.000 dollari.

Ma, anche se revisori esterni o giornalisti investigativi non riuscissero a trovare niente di corrotto o scioccante in tutto il processo, la domanda rimarrebbe comunque: è *valsa la pena* spendere 400.000 dollari per costruire questa biblioteca, in questo particolare luogo? Il punto cruciale è che sappiamo una cosa per certa: nessun *imprenditore* riteneva di poter guadagnare abbastanza dal prestito di libri per rendere proficua un'impresa del genere. Ne siamo certi, perché la biblioteca non esisteva fintanto che lo Stato non ha utilizzato i suoi fondi per costruirla!

Un modo di pensare alla spesa pubblica è che essa richiede necessariamente la creazione di beni e servizi che persone nel settore privato *non* ritenevano degni di essere prodotti.[3] Quando lo Stato spende denaro, dirige le risorse lontano da dove le decisioni di spesa privata le avrebbero incanalate, e verso progetti che non sarebbero stati redditizi se gli imprenditori privati li avessero creati affidandosi a finanziamenti volontari.[4]

Così le autorità politiche in un'economia interventista affrontano metà del problema del calcolo socialista. Anche se respingiamo le considerazioni di cui sopra sulla base del fatto che "le preferenze dei ricchi sull'uso delle risorse sono irrilevanti", le autorità politiche hanno tuttavia problemi nel comprendere il modo migliore di aiutare i poveri, gli svantaggiati e così via. Ad esempio, è meglio spendere i 400.000 dollari per la biblioteca pubblica, o sarebbe "più utile" utilizzarli per acquistare vaccini antinfluenzali gratuiti per ogni bambino sotto la soglia di povertà? In casi come questo, Lo Stato in sostanza è un gigantesco distributore di donazioni di beneficenza. Anche quei cittadini che accolgono con favore il concetto dovrebbero chiedersi: perché dobbiamo indirizzare le nostre donazioni attraverso il processo politico? Perché non decentralizzare le decisioni e consentire a ciascuno di donare i propri fondi alle varie associazioni di beneficenza che sembrano più degne?

---

[2] Riconosciamo che stiamo violando la nostra stessa regola di legare l'azione all'individuo: in realtà, "lo Stato" non costruisce una biblioteca. Invece, alcune persone prendono decisioni le quali hanno alcune ripercussioni che derivano da chi sono quei decisori e dell'obbedienza che ottengono da altre persone nella comunità. Ma per brevità diremo spesso che "lo Stato" spende soldi, aumenta le tasse, ecc.

[3] C'è una sottigliezza in questa affermazione: capita molto spesso che i privati si astengano dagli investimenti perché *prevedono* che lo Stato interverrà. Ad esempio, se lo Stato finanzia la costruzione di un nuovo stadio sportivo, la gente spesso dice: "Questo non esisterebbe senza l'aiuto statale. È possibile, tuttavia, che il *motivo* per cui gli investitori privati "necessitavano" dell'aiuto statale è che sapevano che avrebbero potuto scaricare alcune spese sulle spalle dei contribuenti.

[4] Tieni presente che le organizzazioni del settore privato possono fare affidamento su contributi di beneficenza e non solo sui ricavi delle vendite commerciali. Una pura economia di mercato è perfettamente coerente con mense per poveri, rifugi per senzatetto e così via. La differenza cruciale è che, in una pura economia di mercato, i proprietari di queste istituzioni dovrebbero sollecitare donazioni volontarie piuttosto che ricevere finanziamenti dallo Stato, i quali alla fine non sono ottenuti in modo puramente volontario.

A dire il vero, i sostenitori dell'intervento governativo potrebbero suggerire risposte (in qualche modo tecniche) a queste domande.[5] Anche così, nella migliore delle ipotesi, la questione diventa quella di trovare la soluzione meno peggiore. Indipendentemente dai possibili benefici, la spesa pubblica soffre del problema di calcolo che affligge il socialismo. Il sistema consente ad un gruppo selezionato di autorità politiche di scavalcare il contributo dei privati su come (parte) delle proprietà dovrebbero essere utilizzate per indirizzare le risorse in vari progetti. Si tratta di un gravissimo inconveniente per chi privilegia l'interventismo come mezzo per aumentare il "benessere generale", comunque definito.

Perché i Burocrati Hanno Una Pessima Reputazione

Un burocrate differisce da un non-burocrate precisamente perché lavora in un campo in cui è impossibile valutare il risultato dell'impegno di una persona in termini di denaro.

— Ludwig von Mises, Bureaucracy, p. 53

Come lo Stato Finanzia la Propria Spesa

Oltre alla distorsione economica (relativamente al puro risultato di mercato) causata dalla spesa pubblica di per sé, ulteriori distorsioni vengono introdotte a seconda della fonte delle entrate statali. Tradizionalmente ci sono tre principali veicoli attraverso i quali lo Stato raccoglie fondi: **tassazione**, **deficit di bilancio** e **inflazione**. Quando lo Stato impone tasse, decreta che gli individui e le società devono versare denaro allo Stato secondo determinate regole. Quando lo Stato spende in deficit, prende a prestito denaro da individui, società o altre istituzioni governative vendendo obbligazioni. Lo Stato è legalmente obbligato a rimborsare questi prestiti più gli interessi. Infine, quando lo Stato raccoglie fondi attraverso l'inflazione, crea nuova moneta ("dal nulla") e la usa per finanziare i suoi acquisti.

Più avanti nel libro ci occuperemo del disavanzo pubblico e dell'inflazione. Nel resto di questa lezione, ci concentreremo su due delle principali fonti di entrate fiscali per lo Stato: le imposte sulle vendite e le imposte sul reddito.

[5] Ad esempio, ci sono situazioni in cui l'impresa privata può essere considerata inappropriata, come nell'assicurare la difesa militare. Ci sono anche situazioni in cui possiamo immaginare che la maggioranza delle persone accetti di essere "costretta" a contribuire con denaro ad una determinata causa, purché tutti gli altri siano costretti allo stesso modo. Ad esempio, la maggior parte dei residenti di una città probabilmente non considererebbe un "furto" se l'amministrazione locale ricevesse 10 dollari l'anno da tutti per gestire i bidoni della spazzatura "gratuiti" (posizionati agli angoli delle strade trafficate) e i lampioni stradali. A causa di questo tipo di considerazioni, molti economisti, pure consapevoli delle pecche associate alla spesa pubblica, sosterrebbero comunque che vi è un margine per *alcune* spese governative.

Prima di procedere, dobbiamo sottolineare ancora una volta che le distorsioni di cui discutiamo di seguito *si aggiungono* alle distorsioni causate dal trasferimento di risorse dalle mani degli imprenditori privati (soggetti al meccanismo di feedback di profitti e perdite) che vengono dirottate secondo un processo politico. Quello che mostriamo di seguito è che lo Stato distorce l'economia non solo quando spende il denaro, ma quando *raccoglie* i fondi in primo luogo attraverso la tassazione.

Per vedere la differenza, immagina un caso estremo in cui lo Stato imponga un'imposta sul reddito del 200%, il che significa che per ogni dollaro guadagnato, sei legalmente obbligato ad inviare all'Agenzia delle Entrate un assegno di 2 dollari! In questo scenario ridicolo, è chiaro che pochissime persone lavorerebbero, o almeno pochissime persone lavorerebbero "in regola" dichiarando i propri redditi allo Stato alla scadenza della dichiarazione fiscale. Di conseguenza, lo Stato raccoglierebbe pochissime entrate e non sarebbe in grado di spendere molto denaro sottraendo risorse agli usi più redditizi. E sarebbe sicuramente sbagliato concludere che questa ipotetica economia ha subito pochissime distorsioni economiche dovute agli interventi governativi. In tale scenario, tutti lascerebbero il proprio lavoro ufficiale e sarebbero costretti a vivere dei prodotti della terra, od a lavorare sul **mercato nero** di nascosto dalle autorità. L'economia precipiterebbe in condizioni di estrema privazione a causa di tale normativa fiscale punitiva, anche se le entrate raccolte sarebbero pochissime e lo Stato non avrebbe un bilancio ampio.

In sintesi, gli Stati distorcono le economie (rispetto al puro risultato di mercato) *sia* quando spendono denaro *che* quando raccolgono fondi. Esaminiamo ora le specifiche distorsioni causate quando lo Stato raccoglie denaro attraverso le imposte sulle vendite e le imposte sul reddito.

Imposte Sulle Vendite

Con una **imposta sulle vendite**, lo Stato impone che una parte dei pagamenti di determinate transazioni sia dovuta allo Stato. Ad esempio, se è prevista un'imposta sulle vendite del 5% su tutti i pasti al ristorante, i clienti che ordinano cibo e bevande per un valore di 100 dollari – in base ai prezzi del menu – devono pagare 100 dollari al ristorante, ma poi anche ulteriori 5 dollari allo Stato. In pratica, il ristorante raccoglie i 105 dollari totali dai clienti alla fine del pasto e mette da parte i 5 dollari da inviare allo Stato ad intervalli periodici.

Le imposte sulle vendite distorcono l'economia perché costringono i consumatori a confrontarsi con prezzi errati. Nel nostro esempio del pasto al ristorante, i clienti alla fine devono pagare 105 dollari per la combinazione di cibo e bevande che hanno gustato, quando in realtà il ristorante avrebbe dovuto addebitare solo 100 dollari per coprire le spese di lavoro, carne cruda, bevande ed altre risorse utilizzate per produrre il pasto. Questa distorsione è ovvia se consideriamo il caso in cui lo Stato impone tasse elevate sulle vendite di alcuni articoli – come le bevande alcoliche – mentre esenta del tutto dall'imposta sulle vendite altri articoli, come la frutta al supermercato. Questo squilibrio nelle aliquote dell'imposta sulle vendite fa sì che i beni penalizzati appaiano artificialmente costosi, fornendo ai consumatori un incentivo ad acquistare meno beni penalizzati e più beni esenti.

Naturalmente molti riformatori direbbero: “È proprio questo il punto! Vogliamo scoraggiare il consumo di alcolici". Tale giudizio si basa sulla decisione dei riformatori che le proprie preferenze dovrebbero avere più peso rispetto alle preferenze dei consumatori che spendono i loro soldi sul mercato. La scienza economica non può dire se tale **paternalismo** sia buono o cattivo, ma osserva semplicemente che i *consumatori stessi* riterrebbero di stare peggio, almeno in senso stretto. L'imposizione di un'aliquota fiscale elevata sui liquori toglie soltanto opzioni ai consumatori. Le persone che vogliono mangiare sano hanno sempre la possibilità di non spendere nulla per i liquori, senza che lo Stato ne aumenti artificialmente il prezzo.

Molti economisti pratici consigliano agli Stati di adottare imposte sulle vendite *uniformi* con aliquote marginali *basse*, in modo di ridurre al minimo questo tipo di distorsioni. Ad esempio, anziché imporre una tassa del 10% su metà degli articoli sul mercato, la maggior parte degli economisti suggerisce che lo Stato applichi un'imposta sulle vendite del 5% su *tutti* gli articoli. Questa modifica garantirebbe all'incirca le stesse entrate statali[6] ed eliminerebbe gli svantaggi arbitrari posti su particolari settori dell'economia.

Tuttavia, dovremmo ricordare che in una pura economia di mercato, *i prezzi significano qualcosa*; sono indicatori di reale scarsità. Di conseguenza, anche se lo Stato riscuote un'imposta fissa sulle vendite "equa" applicata uniformemente a tutti i beni e servizi, ciò nondimeno distorce l'economia, perché i consumatori hanno comunque l'incentivo a *non guadagnare lo stesso reddito,* prima di tutto. Per rendersi conto di ciò, facciamo un esempio ridicolo in cui lo Stato applica un'imposta sulle vendite uniforme del 100% ad ogni articolo sul mercato. Anche se tutti i settori sono colpiti dalla tassa, ovviamente ciò non la rende più accettabile. I consumatori finiranno per acquistare meno articoli *in totale* e lasceranno che i propri redditi diminuiscano lavorando meno (e godendo di più tempo libero). Oltre a questo impatto evidente, c'è anche il sottile fatto che è impossibile riscuotere un'imposta sulle vendite veramente uniforme. Ad esempio, un'imposta sulle vendite del 100% sulle gomme da masticare trasformerebbe un pacchetto da 1 dollaro in un pacchetto da 2 dollari, mentre un'auto sportiva da 50.000 dollari si trasformerebbe in un'auto da 100.000 dollari. Le vendite di gomme da masticare diminuirebbero probabilmente meno delle vendite di auto sportive.

Finora, abbiamo presupposto che tutti nella società *obbediscano* alle normative fiscali dello Stato. Ma in realtà, quanto più elevata l'aliquota dell'imposta sulle vendite

[6] In realtà la mossa di "appiattire" l'imposta sulle vendite porterebbe probabilmente a *maggiori* entrate totali, perché si verificherebbero più vendite ad aliquote più basse e perché nello scenario originale i consumatori avrebbero spostato i loro acquisti dai beni tassati al 10% verso quelli tassati allo 0%. Pertanto, nella nuova situazione (quando tutti i beni fossero tassati in modo uniforme al 5%), il numero effettivo delle vendite di elementi imponibili sarebbe probabilmente più che raddoppiato rispetto allo scenario originale, più che compensando il dimezzamento dell'aliquota dell'imposta. Si noti che stiamo solo discutendo di tendenze generali; potremmo inventare esempi numerici specifici in cui l'imposta sulle vendite "flat" del 5% comporti minori entrate rispetto ad una imposta del 10% su metà degli articoli. Ad esempio, se l'aliquota fiscale del 10% fosse originariamente applicata a cibo e sigarette, mentre l'aliquota fiscale dello 0% fosse originariamente applicata a yacht e orecchini di diamanti, il passaggio da quel sistema ad un'imposta fissa del 5% su tutto probabilmente comporterebbe meno entrate fiscali totali.

diventa e quanto più si applica ad un numero sempre maggiore di articoli, tanto più commercianti e consumatori condurranno le loro operazioni nel mercato nero, il che significa che si impegneranno in transazioni volontarie senza dichiarale allo Stato o senza eseguire i versamenti fiscali obbligatori per legge. Questa reazione è una ulteriore distorsione causata dalle imposte sulle vendite, perché alcuni articoli (ad es. pacchetti di sigarette) sono molto più facili da scambiare sul mercato nero rispetto ad altri (ad es. automobili).

Imposte Sui Redditi

Quando lo Stato riscuote un'**imposta sul reddito**, richiede alle persone fisiche ed alle società di trasferire allo Stato parte del loro reddito di un determinato periodo. Le imposte sul reddito sono generalmente espresse come percentuali e sono spesso **graduate**, il che significa che porzioni diverse del reddito (al lordo delle imposte) sono tassate con aliquote diverse. Ad esempio, supponiamo che un'imposta sul reddito abbia due **scaglioni** con un'aliquota del 10% per un reddito fino a 10.000 dollari e del 20% per un reddito superiore a 10.000 dollari. Una persona con un reddito ante imposte di 100.000 dollari dovrebbe quindi allo Stato (10% x 10.000 + 20% x 90.000) = 1.000 + 18.000 = 19.000 dollari.[7]

Ove particolari fonti di reddito siano esentate dall'imposta sui redditi, ciò provoca distorsioni in questi settori. Ad esempio, gli interessi attivi guadagnati su obbligazioni municipali (emesse dalle amministrazioni locali) possono essere esenti da imposta, mentre gli interessi attivi sulle obbligazioni societarie sono tassati. Questo fa sì che gli investitori prestino più denaro ai governi locali e meno alle società, a parità di altre condizioni, e distorce l'allocazione dei fondi di capitale.

Un altro esempio di questo tipo di distorsione è legato ai problemi con l'erogazione dell'assistenza sanitaria negli Stati Uniti. Secondo l'attuale normativa delle imposte sui redditi negli Stati Uniti, quando i dipendenti hanno l'assicurazione sanitaria come parte della retribuzione, questo "benefit" non conta come reddito imponibile. Tuttavia, se il datore di lavoro versasse direttamente al dipendente sotto forma di stipendio più alto il denaro che avrebbe speso per il premio dell'assicurazione sanitaria, in quel caso sarebbe tassato, il che significa che il dipendente non potrebbe beneficiare dell'intero aumento. In altre parole, è molto più economico (a seconda dell'aliquota dell'imposta sul reddito applicabile) per il datore di lavoro acquistare un'assicurazione sanitaria per il dipendente, piuttosto che per il dipendente acquistarla da solo. Questo è uno dei motivi principali per cui l'assicurazione sanitaria è così connessa con il proprio lavoro mentre, per acquistare la polizza incendio o la polizza auto, le persone in genere usano il loro stipendio.

Oltre ad esentare alcune fonti di reddito, un'altra importante distorsione frutto delle norme relative alle imposte sul reddito deriva dal consentire che alcune spese siano

[7] Nota che il tasso del 20% si applica solo ai 90.000 dollari di reddito che rientrano nella seconda fascia; l'aliquota più alta non si applica all'intero reddito di 100.000. Questo è il motivo per cui (in circostanze normali) non vedi la tua busta paga netta diminuire dopo un aumento di stipendio che "ti posiziona in uno scaglione fiscale più alto".

escluse (o **dedotte**) dal proprio reddito imponibile. Ad esempio, i proprietari di immobili possono detrarre gli interessi che pagano sul mutuo della loro casa nella propria dichiarazione dei redditi. Quindi qualcuno con un reddito ante imposte di 100.000 dollari ma che paga 5.000 dollari di interessi sul prestito che ha ricevuto dalla banca per acquistare la sua casa, dichiarerà solo 95.000 dollari di **reddito imponibile**. Gli scaglioni di aliquota appropriati verranno pertanto applicati a questo importo ridotto, non ai reali 100.000 dollari di reddito. Questa "scappatoia" nella normativa dell'imposta sui redditi probabilmente, in generale, rende l'economia più vicina al risultato di mercato (limitando l'applicabilità della distorsiva imposta sui redditi) ma provoca chiaramente grandi distorsioni tra i singoli settori, soprattutto se le aliquote marginali dell'imposta sul reddito sono elevate. Nel caso della detrazione degli interessi ipotecari, la distorsione offre alle persone un incentivo artificiale a prolungare la durata del mutuo e ad utilizzare il proprio denaro in altri investimenti anziché rimborsare la banca il più rapidamente possibile.[8]

La più grande di tutte le distorsioni derivanti dalle norme relative all'imposta sui redditi riguarda la decisione su quanto reddito produrre in primo luogo. Più che ovviamente, le persone lavoreranno meno se la ricompensa per il lavoro (cioè il reddito monetario) viene tassata in modo più pesante. Gli studenti universitari possono prolungare la loro istruzione ed i lavoratori più anziani possono andare in pensione prima. Nell'economia complessiva, il numero totale di ore lavorate, in particolare le ore "di straordinario", diminuiranno a causa dello spostamento degli incentivi. Ciò accadrà sia perché le persone lavoreranno veramente di meno (e si dedicheranno di più al tempo libero), ma anche perché lavoreranno "sottobanco" o "in nero" e non dichiareranno i loro redditi allo Stato. Poiché alcune forme di reddito sono più facili da nascondere di altre, questo incoraggiamento all'attività del mercato nero distorcerà anche l'economia, rispetto al puro risultato di mercato.

Infine, discutiamo un effetto delle normative fiscali sul reddito che molti analisti trascurano. Alcuni sostengono che un aumento delle imposte, purché modesto, non abbia un impatto evidente sull'attività economica, perché "le persone devono comunque lavorare". Ad esempio, supponiamo che lo Stato originariamente non abbia alcuna imposta sul reddito, ma poiché necessita di maggiori entrate crei una nuova fascia fiscale del 20% su tutti i redditi superiori a 80.000 dollari. Molti osservatori pensano che questo avrebbe scarso effetto sull'economia, dal momento che le persone che guadagnano più di 80.000 dollari sicuramente non smetteranno di lavorare a causa della nuova tassa!

---

[8] Le persone spesso sostengono che la detrazione degli interessi ipotecari fornisce un incentivo ad acquistare una casa piuttosto che ad affittarla, ma i prezzi si adeguano per eliminare gran parte di questo impatto. Se un imprenditore acquista una casa e poi la affitta agli inquilini, qualsiasi interesse sul denaro preso in prestito è un costo aziendale e quindi anche fiscalmente deducibile. La concorrenza tra gli imprenditori sul mercato degli affitti tenderebbe a ridurre gli affitti agli inquilini per riflettere questa caratteristica della normativa fiscale. Allo stesso tempo, i prezzi degli immobili sarebbero probabilmente più alti di quanto sono, se i proprietari di abitazione non potessero detrarre il costo degli interessi ipotecari. Quindi, sebbene la gente spesso presuma che la detrazione degli interessi costituisca un'enorme propensione all'acquisto della casa rispetto all'affitto, la distorsione a causa di questo aspetto non è pesante come potrebbe sembrare a prima vista.

Ma questa analisi ignora il fatto che la paga monetaria è solo *una componente* dell'attrattiva generale di un mestiere per un lavoratore. Supponiamo che qualcuno sia il miglior contabile che lavora per una rispettabile azienda in una sonnolenta cittadina del Midwest, guadagnando 80.000 dollari all'anno. Ha fatto domanda per un lavoro a New York City presso un'azienda molto più grande dove la retribuzione è di 140.000 dollari all'anno. Tuttavia, il rovescio della medaglia è che l'uomo dovrebbe sopportare la seccatura del trasloco, dovrebbe pagare prezzi molto più alti per una casa o per l'affitto di un'abitazione, il lavoro presso la grande azienda sarebbe molto più stressante e l'uomo impiegherebbe due ore ogni in più ogni giorno per gli spostamenti. Senza imposte sul reddito, l'uomo avrebbe dovuto decidere se i 60.000 dollari in più all'anno avrebbero compensato questi svantaggi del lavoro nelle grandi città.

Con l'entrata in vigore della nuova imposta sul reddito, il vantaggio della posizione di New York City diminuisce in modo significativo. Ora, se l'uomo accetta il lavoro, il suo stipendio al lordo delle imposte sale ancora a 140.000 dollari, ma dovrà fare un assegno di 12.000 dollari allo Stato. Quindi il suo reddito al netto delle tasse sarà solo di 128.000, rispetto al suo stipendio di 80.000 con l'attuale lavoro (che scende appena al di sotto della soglia fiscale). Ora l'uomo deve decidere se 48.000 dollari in più all'anno – e non 60.000 – compensano il disagio del trasloco, degli alloggi più costosi, del maggiore stress e degli spostamenti più lunghi. Anche se questa particolare persona decide comunque di trasferirsi, è chiaro che in un'economia con milioni di lavoratori, un'imposta sul reddito elevata distorce le loro decisioni su quali lavori accettare. Pertanto, l'imposta sul reddito – soprattutto quanto più la sua aliquota massima cresce – interferisce con la capacità dell'economia di mercato di attirare i lavoratori nei canali appropriati attraverso salari e stipendi più alti. Il "segnale" inviato dagli imprenditori che offrono di più per il lavoro incontra l'interferenza della normativa fiscale.

Le Tasse Scoraggiano la Produzione

"C'è un effetto [scoraggiante] quando i redditi personali sono tassati al 50, 60 o 70 per cento. Le persone iniziano a chiedersi perché dovrebbero lavorare sei, otto o nove mesi l'anno per lo Stato e solo sei, quattro o tre mesi per se stessi e le loro famiglie. Se quando spendono, spendono un dollaro ma quando guadagnano possono tenere solo una parte di quel dollaro [a causa delle tasse], decidono che è stupido correre rischi con il proprio capitale. Inoltre, il capitale disponibile per l'assunzione di rischi si riduce enormemente. Viene tassato prima che possa essere accumulato. In breve, viene prima impedita la creazione di capitali per fornire nuovi posti di lavoro privati, e la parte che viene creata viene poi scoraggiata dall'avviare nuove imprese. Gli spendaccioni di Stato creano l'esatto problema di disoccupazione che pretendono di risolvere".

—Henry Hazlitt, Economia in una lezione, p. 38

Riepilogo della lezione

- Indipendentemente da come viene finanziata, la spesa pubblica distoglie sempre risorse fisiche dai progetti determinati dal settore privato, verso progetti scelti dal processo politico.
- Lo Stato tipicamente paga i suoi acquisti attraverso tassazione, debito ed inflazione.
- Tutte le tasse distorcono l'economia, rispetto ad un risultato di libero mercato. Le imposte sulle vendite favoriscono alcuni beni rispetto ad altri, se le aliquote non vengono applicate uniformemente. Anche un'imposta sulle vendite uniforme riduce i proventi del lavoro, il che incoraggia artificialmente le persone ad optare per avere più tempo libero. Un'imposta sul reddito penalizza il lavoro in modo ancora più diretto ed incoraggia artificialmente le persone a scegliere lavori che presentino vantaggi non monetari.

NUOVI TERMINI

Tassazione: Il processo in cui lo Stato acquisisce la proprietà di porzioni del reddito o altri beni da individui privati.

Deficit di bilancio: L'eccesso di spesa pubblica rispetto alle entrate fiscali. Il deficit è l'ammontare che lo Stato deve prendere a prestito per pagare le spese in un determinato periodo.

Inflazione: La creazione di moneta, che spinge i prezzi al rialzo.

Mercato nero: Sistema di transazioni illegali che violano le normative statali.

Imposta sulle vendite: Un'imposta che si applica a beni e servizi quando vengono venduti al cliente. Le imposte sulle vendite sono solitamente applicate come percentuali dell'importo in denaro al lordo delle imposte.

Paternalismo: Scavalcare i desideri di qualcun altro perché non è considerato competente per prendere la decisione giusta.

Imposta sui redditi: Imposta che si applica ai guadagni di un individuo o di una società. Le imposte sul reddito vengono generalmente applicate come percentuali del reddito in denaro al lordo delle imposte.

Imposta sul reddito graduata: Imposta sul reddito che applica percentuali più elevate a livelli più elevati di reddito.

Scaglioni di imposta sul reddito: Soglie di reddito che sono tassate a varie aliquote. Ad esempio, la fascia di imposta più bassa può includere redditi che vanno da 0 a 10.000 dollari, tassati al 3%, mentre la fascia successiva può includere i redditi che vanno da 10.001 a 20.000 dollari, tassati al 5%.

Deduzione fiscale: Disposizione della normativa fiscale che consente di sottrarre una determinata spesa (come le spese mediche o il costo per l'acquisto di nuovi pannelli solari) dal reddito imponibile di una persona. Ciò significa che gli articoli deducibili dalle tasse vengono pagati con "denaro al lordo delle imposte", il che consente ad un individuo di acquistare di più con il proprio reddito.

Reddito imponibile: Importo di reddito effettivamente soggetto alle aliquote fiscali ufficiali per ciascuna fascia. Il reddito imponibile è il reddito originario dopo che sono state effettuate tutte le deduzioni e altri aggiustamenti.

QUESITI DI STUDIO

1. * L'economia stabilisce che la spesa pubblica è negativa?

2. Come sappiamo che la spesa pubblica distoglie risorse dal settore privato? È importante come lo Stato abbia ottenuto i propri fondi?

3. ** Se lo Stato costruisce una biblioteca, sappiamo che il settore privato invece non l'avrebbe costruita?

4. Se lo Stato raccoglie un importo modesto in tasse, sappiamo che il carico fiscale è leggero?

5. Fintanto che la gente continua a lavorare, le imposte sui redditi hanno scarso effetto sull'economia?

LEZIONE 19

Dazi e Contingentamenti

In questa lezione apprenderai:

- La definizione di *mercantilismo*.
- Il caso generale del libero scambio.
- Come *dazi* e *contingentamenti* impoveriscono i Paesi.

Mercantilismo

Il mercantilismo è una filosofia o dottrina economica che sostiene che un Paese si arricchisca incoraggiando le **esportazioni** (beni e servizi venduti a stranieri) e scoraggiando le **importazioni** (beni e servizi acquistati da stranieri). Secondo il mercantilismo, un **surplus commerciale** (esportare più di quanto si importi) è positivo per l'economia di un paese, mentre un **deficit commerciale** (importare più di quanto si esporta) è negativo. Se il mercantilismo fosse corretto, i Paesi potrebbero avere successo solo implementando **politiche "del rubamazzo"**, perché uno o più paesi possono registrare un surplus commerciale solo se altri Paesi registrano deficit commerciali. In altre parole, non sarebbe possibile per *ogni* Paese vendere più beni agli stranieri di quanti ne acquisti da essi.[1] Quando i funzionari statali sono motivati da idee mercantiliste, essi vedono gli altri Paesi come potenziali minacce agli interessi della propria nazione. In tale mentalità, il commercio internazionale è un **gioco a somma zero**, cioè i guadagni di un Paese dovrebbero derivare dalle perdite imposte ad altri Paesi.

[1] Naturalmente, i Paesi di per sé non importano o esportano merci; sono le persone all'interno di un Paese a farlo. Ma è difficile trasmettere l'essenza del mercantilismo senza parlare dei vari Paesi come unità collettive con riferimento al commercio.

Il mercantilismo è stata la filosofia dominante tra le maggiori potenze mondiali dal XVI al XVIII secolo. Durante tale periodo, quando i Paesi usavano oro ed argento come base del loro commercio, sembrava intuitivo che registrare eccedenze commerciali rendesse un Paese più ricco. Dopotutto, avendo costantemente più esportazioni che importazioni, le scorte di oro ed argento di un Paese aumentavano, perché le "maggiori" o "minori" esportazioni e importazioni erano misurate in termini di valore in oro o argento.[2] In apparenza, ha perfettamente senso che il percorso verso la ricchezza di una nazione sia accumulare quantità crescenti di denaro, specialmente quando il denaro è costituito da oro ed argento fisici.

Gli economisti classici britannici, in particolare David Hume e Adam Smith, con i loro scritti hanno distrutto la giustificazione intellettuale delle politiche mercantiliste (rivedremo alcuni dei problemi del mercantilismo nelle sezioni seguenti). Potresti essere sorpreso di apprendere che le maggiori potenze hanno effettivamente *agito* in base a questa ritrovata saggezza. Durante il 19° secolo, il mondo ha goduto di un periodo di relativamente **liberi scambi**, in cui gli Stati hanno sostanzialmente cancellato le politiche che in precedenza avevano ostacolato le importazioni e incoraggiato le esportazioni.

Come puoi capire, oggi gli Stati non supportano un autentico libero scambio. Nonostante la firma di accordi commerciali atti apparentemente a fare propri i vantaggi del commercio, esistono ancora grandi barriere alla circolazione delle merci in tutto il mondo. I leader politici non sostengono apertamente il mercantilismo chiamandolo per nome, ma sostengono comunque politiche **protezionistiche** simili, che favoriscono (certi) settori nazionali rispetto ai quelli dei concorrenti stranieri. Poiché i Paesi non utilizzano più oro ed argento come moneta comune, la giustificazione retorica per le restrizioni commerciali oggi si basa sul "salvare posti di lavoro" nei settori nazionali protetti (piuttosto che sull'accumulo di ricchezza fisica).

Il Caso Generale del Libero Scambio

Gli economisti classici britannici – in particolare Adam Smith nel suo *Wealth of Nations* del 1776 – demolirono le idee del mercantilismo ed iniziarono a costruire argomentazioni solide per il libero scambio. Nel corso degli anni, i pensatori economici hanno generalizzato queste argomentazioni ed hanno anche escogitato modi più semplici ed intuitivi per spiegare i vantaggi del libero scambio tra nazioni. In questa sezione esamineremo la logica alla base del libero scambio e, nelle restanti sezioni di questa lezione, esploreremo i problemi specifici di due tipi di restrizioni commerciali, vale a dire i dazi ed i contingentamenti delle importazioni.

Economicamente parlando, non c'è nulla di significativo nel confine politico che separa le merci “straniere” dalle merci “domestiche”. Proprio come un individuo americano commercia con altri Americani per avere cibo, vestiti, riparazioni dell’auto, servizi medici,

[2] Ad esempio, se la Francia esportasse vino per un valore di 100 once d'oro in Gran Bretagna, mentre importasse solo libri per un valore di 80 once d'oro dalla Gran Bretagna, allora (se queste fossero le uniche transazioni) ci sarebbe un flusso netto di 20 once d'oro dalla Gran Bretagna alla Francia.

non c'è nulla di "antieconomico" per gli Stati Uniti nel commercio *aggregato* con il Giappone.

In effetti, la maggiore confusione alla base delle false credenze sul protezionismo (cioè argomentazioni errate) sta nel vedere "gli Stati Uniti" che importano merci dal "Giappone". In realtà, sono *gli individui negli Stati Uniti* che acquistano beni da *venditori individuali* in Giappone; parlare di "importazioni degli Stati Uniti" indica solo la somma di tutti questi acquisti individuali. Quando diciamo "gli Stati Uniti hanno un deficit commerciale verso il Giappone", quello che ciò significa è che gli individui negli Stati Uniti hanno speso collettivamente più soldi per acquistare beni da venditori che si trovano in Giappone, rispetto alla quantità di denaro che i giapponesi hanno speso per acquistare beni da venditori che vivono negli Stati Uniti. Non c'è nulla di intrinsecamente pericoloso o insostenibile in questa situazione, non più di quanto sarebbe un "problema" se gli abitanti del Texas acquistassero di più da quelli della Florida che viceversa. Eppure non abbiamo mai sentito parlare di texani che si strappano i capelli per il "deficit commerciale" con la Florida.

È vero, ci sono argomentazioni a favore delle barriere commerciali protezionistiche che hanno vari gradi di sofisticazione. Ad esempio, qualcuno potrebbe preoccuparsi del disavanzo commerciali con la Cina – senza tuttavia perdere il sonno per i disavanzi tra Stati all'interno dei confini degli Stati Uniti – a causa di specifiche politiche monetarie o delle leggi sul lavoro relativamente lasche in Cina. In questo libro non affronteremo argomentazioni così particolari circa le restrizioni commerciali. Stiamo solo cercando di evidenziare la logica generale dietro il libero scambio e far capire perché i deficit commerciali (che è già un termine pesante!) di per sé non siano un problema.

Ricorda dalla lezione 8 i vantaggi della specializzazione ed il concetto di vantaggio comparato, per come si applicano tra gli individui in una pura economia di mercato. La tesi del libero scambio tra le nazioni è semplicemente un'applicazione di questi principi generali. Limitare le importazioni di automobili dal Giappone per "creare lavoro" per i lavoratori americani a Detroit, sarebbe assurdo come un uomo che rifiutasse di andare dal dentista al fine di "creare lavoro" per sua moglie in modo che possa essere lei a tenergli puliti i denti e controllargli le carie.

Nella lezione 8 abbiamo esplorato l'intuizione di buon senso secondo cui gli individui possono godere di un tenore di vita molto più elevato se si specializzano in una o in poche attività e scambiano la loro produzione in eccesso con altri che si sono specializzati in qualcos'altro. Concentrandosi sui propri punti di forza (relativi), *ogni persona* nella comunità può godere di più beni e servizi attraverso i benefici del commercio volontario.

La stessa logica si applica alle nazioni. Invece di dover produrre tutto a livello nazionale (cioè entro i confini geografici del Paese), le persone in ogni Paese vengono (mediamente) tutte arricchite dalla *possibilità* di commerciare con persone di altre nazioni. A causa delle loro diverse dotazioni di risorse naturali – che possono includere giacimenti di petrolio o diamanti ma anche cose come precipitazioni medie ed esposizione solare media – regioni diverse del mondo hanno un vantaggio comparativo nella produzione di beni diversi, come petrolio greggio o grano. Ci sono anche differenze regionali che derivano da fonti meno evidenti delle risorse naturali. Ad esempio, per vari motivi storici, New York City

e Londra sono importanti centri finanziari, che attraggono alcune delle più grandi istituzioni finanziarie. *Date* queste realtà, è semplicemente naturale (ed efficiente) che gran parte delle transazioni finanziarie mondiali passi attraverso questi centri, così come è naturale (ed efficiente) che l'Arabia Saudita venda petrolio al resto del mondo.

A causa delle enormi differenze tra regioni nelle dimensioni naturali, storiche e culturali, la produzione mondiale totale (e quindi la produzione media per persona) è maggiore quando diverse regioni si specializzano nei propri vantaggi comparativi (petrolio, arance, grano, automobili, chip per computer, ecc. .) e producono molti più di questi beni di quanti i loro residenti vogliano acquistare. L'eccesso viene quindi esportato in altre regioni, che a loro volta esportano i propri beni in eccesso. Sebbene un singolo Paese possa avere un deficit commerciale verso un altro singolo Paese, il mondo nel suo insieme è sempre in equilibrio commerciale; i disavanzi e le eccedenze individuali necessariamente si azzerano. Tutti i paesi del mondo (collettivamente) acquistano sempre esattamente tanti beni e servizi quanti i paesi del mondo (collettivamente) ne vendono.[3]

Se immaginiamo una situazione iniziale di libero scambio mondiale, e successivamente immaginiamo che un singolo Paese decida di “proteggere” le proprie industrie nazionali e di “salvare posti di lavoro” impedendo alle merci straniere di attraversare i suoi confini, i suoi residenti si impoverirebbero molto (in media).[4] Ciò accadrebbe per lo stesso motivo per cui le persone che abitano in una determinata *famiglia* sarebbero ridotte in condizioni di estrema povertà se un padre eccentrico annunciasse improvvisamente che non si possono più spendere soldi per comprare cose da chi vive fuori casa.

A volte la gente non vede il nesso tra (a) il commercio tra Paesi e (b) il commercio tra individui che vivono all'interno dello stesso Paese. È vero, le restrizioni sulle merci che entrano nel Paese non sono così devastanti quanto lo sarebbero le restrizioni di un padre sulle merci che entrano in famiglia. Ma la differenza è solo di grado, non di tipo. In un certo senso, le persone che vivono in un Paese sono in una famiglia *gigantesca*, e quindi non è così paralizzante quando il "padre" (cioè lo Stato) dice che non possono più commerciare con persone fuori casa.

Visto dall'altro lato, il nostro ipotetico padre ha impedito ai suoi figli di commerciare quasi con l'intera popolazione della terra. Al contrario, se il presidente degli

[3] Se sei un lettore esperto, dovremmo sottolineare che tecnicamente un determinato Paese (come gli Stati Uniti) può avere un deficit commerciale con un Paese (come la Cina) mentre contemporaneamente ha un surplus commerciale con un altro Paese (come l'Australia). Tuttavia, questi disavanzi ed eccedenze non devono necessariamente azzerarsi, per un singolo Paese. Gli Stati Uniti, ad esempio, hanno un deficit commerciale netto con il resto del mondo. Ciò è possibile perché le persone al di fuori degli Stati Uniti possono investire in asset americani. Ad esempio, se un investitore giapponese acquista un'obbligazione aziendale emessa da IBM, questo acquisto "restituisce dollari agli Stati Uniti" ed aiuta a bilanciare il flusso netto di dollari verso il Giappone derivante dal deficit commerciale di beni e servizi (si noti che le attività finanziarie, come azioni e obbligazioni, non fanno parte delle esportazioni di un Paese).

[4] Abbiamo aggiunto la specificazione "in media" perché tecnicamente, l'imposizione di una barriera commerciale può far stare meglio alcune persone in un Paese, ovvero le persone che competono con le importazioni che vengono penalizzate. Ma come vedremo nella prossima sezione del testo, i possibili guadagni dei produttori protetti vengono più che superati dalle perdite di tutti gli altri all’interno del Paese.

Stati Uniti chiudesse i confini e mettesse fuori legge le importazioni, impedirebbe agli Americani solo di commerciare con persone che vivono al di fuori degli Stati Uniti. I profitti dello scambio reciproco, della specializzazione e del vantaggio comparativo potrebbero ancora svilupparsi tra le centinaia di milioni di persone che vivono all'interno dei confini degli Stati Uniti. Questo è il motivo per cui restrizioni commerciali estreme imposte al Paese non sarebbero così distruttive come quelle imposte ad una singola famiglia negli Stati Uniti. Tuttavia, se riesci a renderti conto di come sarebbe incredibilmente vantaggioso se l'eccentrico padre permettesse ai suoi figli di commerciare con gli altri Americani, allora puoi capire perché sarebbe incredibilmente vantaggioso se il governo degli Stati Uniti consentisse ai suoi cittadini di impegnarsi in scambi senza restrizioni con gli stranieri. [5]

Prima di passare alla trattazione delle misure protezionistiche specifiche (vale a dire dazi e contingentamenti), è opportuno sottolineare un punto importante: *la tesi economica*[6] *per il libero scambio è unilaterale*. In altre parole la tesi del libero scambio *non* dice: "Un Paese trae vantaggio dalla riduzione delle proprie barriere commerciali, ma solo se gli altri Paesi seguono l'esempio e consentono le esportazioni del primo Paese nei propri mercati". No, come la discussione sopra dovrebbe avere chiarito, quando uno Stato erige barriere commerciali *toglie opzioni di scambio alla sua stessa gente*. Pertanto, rimuovere questi ostacoli – offrendo ai cittadini maggiori opportunità di scambi vantaggiosi – li rende più ricchi (pro capite). Naturalmente sarebbe ancora meglio se i governi *stranieri* eliminassero le proprie restrizioni in modo che i consumatori stranieri avessero più opzioni per importare merci dal primo Paese. Ma, indipendentemente da ciò che i governi esteri fanno con le proprie politiche commerciali, un particolare Stato può rendere *immediatamente* più ricca la propria popolazione rimuovendo tutte le barriere commerciali ed attuando una politica unilaterale di libero scambio.

È vero che se la Cina mantiene le sue barriere commerciali contro le esportazioni statunitensi, ciò rende gli Americani più poveri. Ma questo è del tutto irrilevante ai fini di sostenere che gli Stati Uniti riducano le *loro* barriere commerciali contro le importazioni cinesi (ed altre). Se gli Stati Uniti adottassero proprie politiche di libero scambio, gli Americani diventerebbero molto più ricchi (pro capite), e così anche gli altri in tutto il mondo (pro capite), perché a quel punto avrebbero più opportunità commerciali.[7] Questa

[5] Per essere chiari, qui ci concentriamo su argomenti *economici* generali a favore o contro il libero scambio. Se qualcuno sostiene che, ad esempio, ai produttori statunitensi di missili balistici non dovrebbe essere consentito commerciare con persone che vivono in Corea del Nord, questo non è un argomento specificamente economico, ma piuttosto un'affermazione militare. Nel testo noi trattiamo della convinzione molto popolare - ma fuorviante - che le barriere commerciali rendano un Paese più ricco stimolando l'economia interna.

[6] La chiamiamo tesi *economica* del libero scambio per distinguerla da altri tipi di argomentazioni. Ad esempio, qualcuno esperto nella teoria del diritto naturale potrebbe affermare che anche se il libero scambio rendesse i Paesi più poveri, sarebbe comunque la politica corretta perché lo Stato non ha il diritto di limitare il modo in cui le persone usano la loro proprietà privata.

[7] Dobbiamo aggiungere il qualificatore "pro capite" perché, in teoria, possiamo immaginare che particolari individui vengano danneggiati dalla rimozione delle barriere commerciali. Sappiamo che se la Cina perseguisse una politica di libero scambio, la produzione e il consumo totale cinesi aumenterebbero, il che significa che *in media* le persone in Cina trarrebbero vantaggio dal trasferimento. Ma se ci sono particolari produttori che hanno beneficiato delle barriere commerciali e sono stati messi fuori mercato dalle importazioni estere, le loro perdite individuali come produttori potrebbero plausibilmente essere maggiori dei loro guadagni come consumatori quando trovano nei

affermazione è vera indipendentemente dal fatto che altri Stati seguano l'esempio e revochino le proprie restrizioni commerciali. La rimozione unilaterale da parte degli Stati Uniti delle proprie barriere commerciali probabilmente fornirebbe una forte pressione diplomatica per altri Paesi a seguire l'esempio, ma se ciò accadesse sarebbe semplicemente manna dal cielo per gli americani. Ottenere che altri paesi "restituiscano il favore" non è necessario per argomentare a favore del libero scambio, perché abbassare le barriere commerciali americane non è affatto un "favore". Sì, avvantaggia gli stranieri, ma avvantaggia anche gli Americani.

Ora che abbiamo delineato il caso generale del libero scambio, esaminiamo i modi tipici in cui gli Stati limitano il flusso di beni attraverso i confini.

Dazi

Una **tariffa doganale** (o **dazio**) è una tassa che uno Stato applica sulle importazioni estere. Sebbene lo Stato possa imporre un dazio con il semplice scopo di aumentare le entrate, di solito la giustificazione ufficiale per una nuovo dazio (o per l'aumento di una tariffa esistente) è che aiuterà i produttori nazionali del bene importato. È quest'ultima affermazione – che un dazio sulle importazioni estere aiuti i lavoratori dell'industria interna protetta – che esamineremo in questa sezione.

Per facilitare l'analisi, lavoriamo con un esempio concreto che coinvolge gli Stati Uniti e il Giappone utilizzando cifre tonde, non realistiche ma facili. Supponiamo che inizialmente ci sia scambio completamente libero tra i due Paesi e che il prezzo di equilibrio di mercato per una berlina senza pretese sia di 10.000 dollari. A quel prezzo, i produttori americani possono produrre con profitto alcuni veicoli, ma non abbastanza da soddisfare le richieste dei consumatori americani. Le auto rimanenti sono fornite da produttori giapponesi, in modo che i consumatori americani possano acquistare esattamente tutte le auto che desiderano al prezzo di 10.000 dollari.

I produttori statunitensi inviano i loro lobbisti a Washington. Spiegano che il costo del lavoro è più basso in Giappone, che il governo giapponese fornisce sussidi ingiusti alle proprie industrie automobilistiche, eccetera eccetera, e che Washington deve "livellare il terreno di gioco". Se solo il governo federale imponesse un dazio del 10% sulle importazioni giapponesi, i produttori americani potrebbero espandere con profitto le loro operazioni e fornire più posti di lavoro ai lavoratori statunitensi!

I politici sono fin troppo felici di accontentarli ed applicano un dazio del 10% su tutte le auto giapponesi che entrano nel mercato statunitense. Ciò significa che se un consumatore statunitense vuole acquistare un'auto giapponese, ora deve sborsare un

negozi molte più opzioni (e prezzi più bassi). Sottolineiamo questo punto principalmente per farti comprendere meglio la tesi economica del libero scambio. Nel mondo reale, uno spostamento completo verso il libero scambio - piuttosto che la rimozione di singole barriere una alla volta - probabilmente farebbe stare meglio quasi tutti, specialmente nel lungo periodo.

totale di 11.000 dollari: 10.000 vanno alla casa automobilistica giapponese (come prima),[8] e gli altri 1.000 vanno a Washington sotto forma di entrate doganali. Poiché i consumatori statunitensi sono ora obbligati a pagare 11.000 dollari per le berline giapponesi, significa che anche i produttori statunitensi possono aumentare i propri prezzi. E, guarda un po', i lobbisti avevano ragione! Al maggior prezzo di 11.000 dollari, i produttori statunitensi si muovono lungo la loro curva di offerta e producono più auto costruite in stabilimenti americani da lavoratori americani. L'occupazione aumenta a Detroit ed in altre città con fabbriche di automobili statunitensi, proprio come previsto dai lobbisti. Quindi il nuovo dazio è un successo economico?

La maggior parte degli economisti direbbe di no. È vero che i lavoratori e gli azionisti dell'industria automobilistica statunitense beneficiano del nuovo dazio, ma è *anche* vero che i consumatori di auto statunitensi ne sono danneggiati. Dopotutto, gli Americani che volevano acquistare un'auto prima potevano averne una per 10.000 dollari, ma ora ne devono spendere 11.000: chiaramente stanno peggio dopo questo cambiamento. Anche i consumatori che fedelmente "comprano americano" vengono feriti, perché anche i prezzi delle auto americane sono aumentati di 1.000 dollari. Su presupposti sufficientemente generali, è facile dimostrare che i benefici per i produttori di automobili sono più che compensati dalle perdite dei consumatori di automobili.[9] Al netto, quindi, il dazio rende gli Americani più poveri.

In un testo introduttivo come questo, non intendiamo mettere i puntini sulle i su questo argomento. Tenteremo invece tre approcci intuitivi per dimostrare che ogni nuovo dazio rende il Paese in media più povero.

I Dazi Sono Tasse Sui Cittadini Nazionali

Forse il modo più ovvio per realizzare che le tariffe doganali rendono un Paese più povero è rendersi conto che *i dazi sono imposte sui cittadini nazionali*, non sui produttori stranieri. Nel nostro esempio numerico, in realtà è fuorviante dire: "Il governo degli Stati Uniti impone una tassa ai produttori di automobili giapponesi", perché la tassa viene

[8] Una nota tecnica: dal punto di vista dei produttori giapponesi, la domanda americana per le loro auto è diminuita. Cioè, allo stesso prezzo (giapponese) di 10.000 dollari per auto, improvvisamente gli Americani non vogliono più acquistare tutte le auto giapponesi che acquistavano il giorno prima che venisse istituito il dazio. Per semplificare le cose, assumiamo che questo calo della domanda statunitense di veicoli importati non abbassi il prezzo di equilibrio di 10.000 dollari per le auto giapponesi nel mercato mondiale. Se prosegui con lo studio dell'economia più avanzata, imparerai che questa sottigliezza può dar luogo alla possibilità teorica dell'esistenza di una "tariffa ottimale" in cui un grande paese come gli Stati Uniti potrebbe plausibilmente guadagnare (danneggiando il resto del mondo) attraverso l'uso strategico di basse tariffe. In pratica questo è un argomento scivoloso, se non altro per il fatto che non ci si può fidare che i politici si attengano alla struttura tariffaria "ottimale". Ma se prosegui con l'economia, devi essere consapevole di questo tecnicismo.

[9] Il nuovo dazio danneggia anche *altri* produttori americani, come vedremo nel testo.

effettivamente applicata ai consumatori di automobili americani. Qualunque provento il governo degli Stati Uniti raccolga dal nuovo dazio, è uscito dai portafogli degli Americani.[10]

Tutto ciò che abbiamo detto sugli effetti distorsivi delle imposte sulle vendite nella lezione 18 si applica anche qui, perché un dazio è semplicemente un'imposta sulle vendite applicata a beni che vengono prodotti all'estero. Il prezzo di mercato originale di 10.000 dollari per auto era un segnale che guidava consumatori e produttori verso il modo più efficiente di utilizzare le risorse. Il dazio interferisce con quel segnale e fa agire gli Americani come se il resto del mondo fosse meno in grado di produrre automobili di quanto non sia in realtà. Coloro che sostengono le barriere tariffarie per "proteggere" l'industria americana stanno davvero dicendo che aumentare le tasse agli Americani è la strada verso la prosperità.

Un Dazio Non Incrementa L'occupazione, La Riorganizza Soltanto

Forse il singolo più grande errore nell'approccio protezionista è credere che un nuovo dazio aumenti l'occupazione *totale*. Ma questa convinzione è sbagliata, perché un nuovo dazio non crea improvvisamente nuovi lavoratori dal nulla. Nel nostro esempio, se il nuovo dazio consente all'industria automobilistica statunitense di espandere la produzione ed assumere più lavoratori, le altre industrie statunitensi devono necessariamente *ridurre* la loro produzione ed ottenerla con *meno* lavoratori.[11]

Coloro che pensano che i dazi siano un buon modo per rilanciare l'economia, di solito si concentrano strettamente sui posti di lavoro che vengono "creati" nel settore protetto, e poi tengono ulteriormente conto di tutti i posti di lavoro aggiuntivi che vengono "creati" quando quei nuovi lavoratori spendono i propri stipendi al centro commerciale, al ristorante e così via. Ed è innegabile, nel nostro esempio, che non solo l'occupazione nelle fabbriche automobilistiche degli Stati Uniti, ma anche nelle attività vicine, aumenterebbe dopo l'istituzione del nuovo dazio.

Tuttavia, ciò che questa analisi miope trascura, è che dei posti di lavoro verrebbero *distrutti* in altri settori sparsi per il Paese. Per prima cosa, chiunque comperi un'auto nuova spende 1.000 dollari in più rispetto alla situazione pre-dazio. Quell'acquirente ora ha quella somma in meno da spendere per ristoranti, cinema e quant'altro nel suo quartiere, e quindi i commercianti nella sua zona ne soffrono.

---

[10] In pratica, se il nuovo dazio determinasse un calo del prezzo di mercato (al lordo delle imposte) delle auto giapponesi, in un certo senso l'onere dei proventi tariffari sarebbe ripartito tra i consumatori americani ed i produttori giapponesi, perché il prezzo da pagare di tasca propria per l'importazione da parte degli Americani non aumenterebbe dell'intera tariffa doganale. Anche qui, tuttavia, vale la pena sottolineare che sono comunque i consumatori statunitensi a sborsare effettivamente i soldi raccolti dal dazio.

[11] L'unica possibile eccezione a questa regola è che il tasso di disoccupazione potrebbe calare. In altre parole, è possibile che un settore si espanda, mentre gli altri mantengono i livelli occupazionali originari, se i neoassunti provengono dalle file dei disoccupati (o provengono da settori che poi reintegrano i lavoratori perduti dalle file dei disoccupati). Nella lezione 23 esploreremo il ciclo economico e vedremo che questa complicazione non cambia le conclusioni nel testo sopra.

Il protezionista arguto potrebbe sottolineare che qui ci stiamo concentrando sulle bazzecole, perché il (presumibilmente) *grande* vantaggio per l'industria statunitense deriva dal trasferire così tanto business ai produttori nazionali sottraendolo ai produttori giapponesi. In altre parole, anziché concentrarci sull'aumento di 1.000 dollari del prezzo delle auto che si pareggia – i consumatori di auto americani sono "sotto" di 1.000 dollari per auto, mentre i produttori di auto americani sono "sopra" della stessa quantità[12] – dovremmo concentrarci sul fatto che per ogni auto americana prodotta in più da lavoratori americani, ci sono 10.000 dollari che rimangono "nel paese" anziché essere "spediti in Giappone". Quindi sicuramente *questo* effetto è quello rilevante e mostra come il Paese nel suo insieme beneficia del nuovo dazio, giusto?

In realtà no. L'analisi del nostro abile protezionista sta ancora trascurando un enorme effetto del dazio: penalizzando le importazioni statunitensi, la tariffa penalizza simultaneamente anche le *esportazioni* statunitensi. In particolare, per ogni auto che i consumatori statunitensi acquistano da Detroit anziché dal Giappone, significa che i cittadini giapponesi ora hanno 10.000 dollari in meno da spendere per i prodotti fabbricati in America. Pertanto, il maggior business dei produttori di automobili statunitensi è compensato dal calo delle vendite dei produttori americani di grano, software e altre esportazioni.

Un principio cruciale da ricordare è che *un Paese alla fine paga le proprie importazioni con le proprie esportazioni*. Proprio come una singola famiglia non potrebbe (a lungo termine) continuare ad acquistare beni e servizi dal mondo esterno senza *produrre* qualcosa in cambio, alla stessa stregua un Paese intero non può continuare ad importare automobili, prodotti elettronici, maglioni e ogni altro ben di Dio dagli stranieri, a meno che quel Paese non spedisca loro beni e servizi in cambio.[13] Per dirla senza mezzi termini: il protezionista presume implicitamente che i produttori automobilistici giapponesi siano degli idioti, che sono disposti a spezzarsi la schiena ed utilizzare risorse scarse per realizzare bellissime auto nuove per gli Americani, il tutto in cambio di pezzi di carta verde con le foto dei presidenti degli Stati Uniti.

Prima di abbandonare questa sezione, dovremmo sottolineare un punto importante: concentrarsi sugli importi monetari può essere fuorviante, perché in definitiva sono le merci ed i servizi reali a costituire il tenore di vita di cui i cittadini godono. Nei

[12] Che dire dei 1.000 dollari di dazio inviati al governo degli Stati Uniti per ogni auto giapponese che gli americani decidono comunque di acquistare? Ebbene, se lo Stato *spende* quei soldi, allora ciò costituisce un'ulteriore distorsione al risultato del mercato puro, per le ragioni delineate nella lezione 18. Il caso migliore per il protezionista è presumere che lo Stato utilizzi le entrate tariffarie per ridurre altre tasse agli Americani. Nel testo ignoriamo questa complicazione perché vogliamo concentrarci sulle altre distorsioni causate dal nuovo dazio.

[13] Abbiamo aggiunto la qualificazione "a lungo termine" perché una singola famiglia potrebbe aumentare il proprio debito consumando più di quanto produce, almeno per un po'. Allo stesso modo, un Paese nel suo insieme può avere un deficit commerciale netto se gli stranieri sono disposti ad investire nelle sue attività finanziarie (come l'acquisto di azioni o obbligazioni da società del Paese in deficit commerciale). Ma anche qui, ciò che sta realmente accadendo è che il Paese che ha il deficit commerciale si sta effettivamente indebitando contro la sua produzione futura.

paragrafi precedenti abbiamo "seguito il denaro" solo per mostrare ciò che le argomentazioni protezionistiche standard trascurano ed i produttori che vengono solitamente dimenticati. In realtà, il significato di un dazio non è l'effetto che ha sulle banconote: il numero di banconote non viene modificato da una normativa tariffaria e, in definitiva, non sono i pezzi di carta a rendere gli Americani ricchi o poveri. No, ciò che rende gli Americani più ricchi o più poveri è *quanto essi possono produrre* con il proprio lavoro ed altre risorse, e *quanto essi possono consumare* acquistando la produzione dei fabbricanti nazionali o scambiando la produzione in eccesso con gli stranieri.

Una nuovo dazio dirotta il lavoro statunitense ed altre risorse da quei settori in cui hanno un vantaggio comparativo verso settori in cui non lo hanno. Ostacola i benefici della specializzazione tra le nazioni. Proprio come gli scambi reciprocamente vantaggiosi migliorano le condizioni di entrambe le parti, così anche il libero scambio migliora le condizioni di tutte le nazioni partecipanti. Quando uno Stato interferisce con questo risultato di puro mercato attraverso l'imposizione di un dazio, danneggia non solo i Paesi stranieri ma anche la popolazione nazionale.

Se Le Barriere Tariffarie Sono Utili, I Blocchi Navali Sono Utilissimi?

Forse l'argomentazione più semplice per dimostrare l'assurdità delle barriere tariffarie è stata elaborata da Henry George, il quale ha osservato che in tempo di pace le nazioni impongono dazi a se stesse per tenere fuori le merci straniere, mentre in tempo di guerra le nazioni impongono blocchi navali ad altri Paesi per impedire che essi ricevano merci estere. Se le argomentazioni protezionistiche fossero corrette, i blocchi navali non farebbero prosperare il paese nemico?

Contingentamento Delle Importazioni

I **contingentamenti delle importazioni** [o **quote sulle importazioni** – N.d.T.] sono un'altra popolare forma di interferenza dello Stato nel commercio internazionale. Con questa disposizione, lo Stato non interferisce direttamente sul prezzo del bene importato, ma stabilisce invece un limite al numero di unità che possono essere importate.

Ad esempio, anziché imporre un dazio del 10% sulle auto giapponesi, lasciando al mercato (distorto) la determinazione definitiva delle importazioni totali, il governo degli Stati Uniti potrebbe imporre una quota di 100.000 veicoli. I produttori giapponesi sarebbero autorizzati a vendere 100.000 auto nel mercato statunitense e riceverebbero il prezzo di mercato (distorto) senza che nessuna di queste spese finisse nelle casse del governo statunitense. Ma una volta raggiunta la quota, sarebbe illegale per altre auto giapponesi entrare negli Stati Uniti per la vendita.

Gli effetti primari di un contingentamento delle importazioni sono gli stessi di un dazio. Se i legislatori statunitensi sapessero in anticipo quanti veicoli giapponesi gli

Americani importeranno dopo l'imposizione di un dazio del 10%, in linea di principio i legislatori potrebbero ottenere all'incirca lo stesso risultato sull'economia statunitense semplicemente fissando una quota di importazione pari a quel numero di veicoli. In tal caso, i principali effetti economici sarebbero più o meno gli stessi e si applicherebbe la nostra analisi della sezione precedente.

Tuttavia, in pratica le quote di importazione sono probabilmente anche più pericolose delle tariffe, perché sembrano gravare sui produttori stranieri più che sui cittadini nazionali, e perché non è così evidente quanto danno causino rispetto al puro esito di mercato. Per questi motivi, i politici possono essere più propensi ad imporre un contingentamento delle importazioni incredibilmente oneroso, piuttosto che un dazio equivalente.

Per renderti conto di questa possibilità, considera quanto segue. Con un'aliquota tariffaria del 50%, è abbastanza evidente quanto lo Stato stia penalizzando i produttori stranieri e premiando (particolari) produttori statunitensi. Le persone possono vedere qual è il prezzo originale all'importazione e quindi rendersi conto che stanno pagando il 50% in più direttamente al governo degli Stati Uniti. Ma se lo Stato impone semplicemente una quota di importazione, non è così facile vedere quanto il modello distorto di produzione differisca dall'esito del mercato puro, soprattutto quando il tempo passa e le condizioni cambiano. Se i produttori stranieri introducessero innovazioni che consentissero di ridurre i prezzi, ad esempio, i consumatori americani trarrebbero comunque vantaggio nel caso ci fosse un dazio, perché il prezzo post-dazio diminuirebbe. Ma con una quota di importazione rigida, i consumatori americani non trarrebbero altrettanto vantaggio dalle innovazioni estere in grado di ridurre dei costi.

Riepilogo della lezione

- Il mercantilismo è una filosofia economica che vede l'accumulo di denaro come la via per la prosperità nazionale. Il mercantilismo cerca di incoraggiare le esportazioni e limitare le importazioni al fine di mantenere il denaro all'interno del paese e fornire lavoro all'industria nazionale.

- Il caso del libero scambio tra Paesi è semplicemente un'applicazione del caso generale del libero mercato. Un gruppo di persone può trarre vantaggio solo quando gli vengono offerte più opzioni. Il libero scambio non costringe le persone ad importare beni da produttori stranieri, rimuove semplicemente gli ostacoli. Ha perfettamente senso che gli individui si specializzino in particolari occupazioni e si scambino la produzione in eccesso e, allo stesso modo, ha perfettamente senso che diverse regioni del mondo si specializzino in determinate attività e si scambino la produzione in eccesso.

- Dazi e contingentamenti sono restrizioni governative artificiali sulle importazioni estere. Contrariamente alle affermazioni dei loro sostenitori, i dazi e le quote rendono le persone in un Paese mediamente più povere (una dazio o una quota possono avvantaggiare particolari individui in un Paese, ma i loro vantaggi sono inferiori ai danni imposti a tutti gli altri). Nel lungo termine, dazi e contingentamenti non "creano posti di lavoro": semplicemente redistribuiscono i lavoratori da settori più efficienti a settori meno efficienti.

NUOVI TERMINI

Mercantilismo: Dottrina economica che vede l'accumulazione di ricchezza come via alla prosperità nazionale. Incoraggia le esportazioni e scoraggia le importazioni.

Esportazioni: Merci (e servizi) che gli abitanti di un Paese vendono agli stranieri.

Importazioni: Merci (e servizi) che gli abitanti di un Paese acquistano dagli stranieri.

Surplus commerciale: L'ammontare di cui le esportazioni superano le importazioni, misurato in denaro.

Deficit commerciale: L'ammontare di cui le importazioni superano le esportazioni, misurato in denaro.

Politiche "del rubamazzo": Politiche (che normalmente coinvolgono restrizioni commerciali e valutarie) che rendono altri Paesi più poveri nel tentativo di arricchire la propria nazione.

Gioco a somma zero: Situazione in cui il guadagno di una persona (o Paese) corrisponde ad una uguale perdita di un'altra persona (o Paese). In un gioco a somma zero, non sono possibili risultati vantaggiosi per entrambi. Ci sono vincitori e vinti.

Libero commercio: Un ambiente in cui gli Stati non impongono restrizioni artificiali al flusso di beni e servizi tra cittadini e stranieri.

Protezionismo: Filosofia che utilizza le restrizioni commerciali di uno Stato nel tentativo di aiutare i lavoratori all'interno del Paese. La logica è che imponendo limitazioni alle importazioni estere, lo Stato incoraggerà i consumatori ad acquistare localmente, fornendo lavoro ai lavoratori locali.

Tariffa doganale (dazio): Tassa riscossa sulle importazioni dall'estero.

Quota di importazione: Limite massimo (contingentamento) sulla quantità che può essere importata di un determinato bene nell'arco di un certo periodo.

QUESITI DI STUDIO

1. * Potrebbero tutti gli Stati implementare con successo politiche mercantilistiche?

2. Quale ruolo storico rivestì Adam Smith riguardo al mercantilismo?

3. Spiega il significato (non la causa) di questa frase: “Gli Stati Uniti hanno avuto un deficit commerciale nei confronti del Giappone”.

4. Spiega: “La tesi economica del libero scambio è unilaterale”.

5. Spiega: ”Un dazio non aumenta l’occupazione, semplicemente la riorganizza”.

LEZIONE 20

L'Economia del Proibizionismo della Droga

In questa lezione apprenderai:

- La definizione di *proibizionismo delle droghe*.
- Perché il proibizionismo della droga favorisce la corruzione e la violenza delle bande criminali.
- Perché il proibizionismo della droga riduce la sicurezza dei prodotti.

Proibizionismo delle Droghe

La proibizione della droga si riferisce alle severe sanzioni che gli Stati spesso impongono sul consumo e soprattutto sulla produzione e vendita di determinate sostanze stupefacenti. Il proibizionismo sulle droghe è qualitativamente diverso rispetto all'attuale uso da parte delle amministrazioni locali e statali degli Stati Uniti delle tasse "sui vizi" – tasse sulle vendite molto alte – atte a scoraggiare i consumatori dall'acquisto di liquori e sigarette. Nel moderno regime americano di proibizione delle droghe, il possesso e soprattutto la distribuzione commerciale di stupefacenti come la cocaina e l'eroina sono crimini veri e propri, punibili non solo con ingenti multe ma anche con lunghe pene detentive.

Come afferma chiaramente il titolo, in questa lezione esamineremo *l'economia* del proibizionismo sulle droghe. Utilizzando gli strumenti che abbiamo sviluppato in questo libro, saremo in grado di capire perché la proibizione delle droghe porta ad un schema familiare di risultati. Al contrario, chi ignora l'economia non saprebbe spiegare tale schema: i risultati della proibizione delle droghe sembrerebbero eventi casuali, che non hanno nulla a che fare con le politiche governative.

Dobbiamo puntualizzare fin dall'inizio che l'analisi economica *da sola* non può giudicare se la proibizione delle droghe sia una politica buona o cattiva. Alla fine, i cittadini ed i responsabili politici devono includere un giudizio sui valori per decidere se sia giusto o sbagliato per lo Stato punire, ad esempio, dei trafficanti di cocaina con 25 anni di reclusione. Tuttavia, affinché i cittadini ed i responsabili politici possano prendere decisioni informate, devono comprendere tutte le conseguenze dei divieti sulla droga.

Parlando di droghe illecite, la domanda non è: "Sarebbe meglio vivere in una società con o senza cocaina?". Questa specifica domanda non è rilevante, perché lo Stato non ha il potere di eliminare completamente il consumo di cocaina. Piuttosto, la domanda cruciale è: "Sarebbe meglio vivere in una società con o senza sanzioni estreme per il consumo di cocaina?". Per immaginare come sarebbe la società in una condizione rispetto all'altra, è importante imparare che cosa afferma l'analisi economica sugli effetti della proibizione della droga. Ricorda che c'è una differenza tra dire che qualcosa è *immorale* e dire che dovrebbe essere *illegale*. Se qualcuno sostiene che tradire la propria moglie non dovrebbe comportare una pena detentiva, non sta implicitamente giustificando l'adulterio.

Un ultimo avvertimento prima di addentrarci nell'analisi: nel resto di questa lezione ci concentreremo sulle conseguenze negative (solitamente trascurate) della proibizione delle droghe. Facciamo ciò perché le conseguenze *positive* della proibizione delle droghe sono ovvie e visibili: molti credono che l'uso di alcune droghe sia personalmente e socialmente distruttivo, e quindi concludono che le politiche governative che scoraggiano fortemente questo comportamento sono (a parità di altre condizioni) positive. L'analisi che segue è fatta per mostrare come altre condizioni *non siano* uguali quando lo Stato si impegna nella proibizione della droga. I vantaggi di un consumo ridotto e/o stigmatizzato di droghe devono essere confrontati con i danni della corruzione delle forze dell'ordine, della guerra tra bande e delle morti per overdose, cose che la maggior parte della gente riterrebbe altrettanto distruttive, personalmente e socialmente.[1]

Il Proibizionismo delle Droghe Corrompe i Funzionari Statali

In questo contesto, la **corruzione** si riferisce a funzionari governativi che non svolgono i loro doveri legali perché vengono segretamente pagati dai trafficanti di droga che essi dovrebbero combattere. La maggior parte degli Americani è consapevole della diffusa corruzione nei governi messicano e colombiano, ma molti Americani sarebbero scioccati se sapessero che esiste un problema (meno grave) di corruzione che affligge i tribunali e i dipartimenti di polizia degli Stati Uniti.

La spiegazione semplice della connessione tra proibizionismo della droga e corruzione è che il proibizionismo porta enormi profitti *monetari* all'industria della droga,

[1] Come nella nostra analisi di altri tipi di interventi statali, in questa lezione ci interessiamo di argomentazioni *pragmatiche* esaminando le *conseguenze* dei divieti sulle droghe. Ignoriamo le argomentazioni (a favore o contro) basate su uno specifico codice di moralità, o su una visione dei diritti di proprietà e sulla portata adeguata dell'azione dello Stato. Questi punti di vista sono decisamente importanti, ma esulano dall'ambito di un libro di testo sull'economia di base.

dando ai produttori di droghe la possibilità (e ovviamente il movente) di pagare enormi tangenti ai funzionari governativi. Una semplice analisi economica illustrerà il perché.

In genere, gli Stati cercano di stroncare il traffico di droga infliggendo sanzioni molto più pesanti ai fornitori piuttosto che ai consumatori. Questa enfasi è dovuta a due ragioni principali: (1) se l'obiettivo è limitare il consumo totale di droga, rappresenta un uso migliore delle risorse limitate delle forze dell'ordine eliminare un grande fornitore piuttosto che, potenzialmente, le migliaia di clienti che a questo si affidano, e (2) al pubblico non importa delle dure sanzioni per gli spacciatori professionisti, ma sarebbe contrario a punizioni draconiane dei consumatori occasionali. Questi due fattori spiegano perché gli Stati in genere impongono sanzioni molto più elevate a coloro che sono palesemente *spacciatori* di droga, rispetto a coloro che vengono catturati con solo piccole quantità, destinate all'uso personale.

Oltre alle più elevate sanzioni ufficiali per i produttori di droghe rispetto ai consumatori, dobbiamo anche considerare che la probabilità di essere effettivamente arrestati è molto più alta per uno spacciatore professionista, rispetto ad un cliente occasionale.[2] Dopo tutto, lo spacciatore professionista – specialmente quanto più l'operatività è su larga scala – deve trattare con molti altri membri del suo settore, siano essi fornitori di livello superiore o dettaglianti di livello inferiore. Ad esempio, un membro del traffico di droga può condurre un'operazione in cui acquista cocaina da "grossisti" colombiani, assume camionisti messicani per contrabbandarla attraverso il confine degli Stati Uniti e quindi vende frazioni di ciò che arriva ai capi delle bande regionali della droga in California. Se le forze antidroga colombiane, messicane o statunitensi dovessero penetrare qualsiasi parte di questa vasta operazione, quello spacciatore sarebbe esposto all'arresto. Tutta la sua giornata lavorativa comporta la violazione abituale delle leggi antidroga. Al contrario, il cliente occasionale è davvero a rischio solo quando ha bisogno di acquistare nuovo prodotto ed interagisce solo con altri "pesci piccoli" come i commercianti di quartiere. Ci sono molte meno possibilità che la sua vita venga rovinata dalla punizione statale per il suo coinvolgimento nell'industria della droga.

[2] Dovremmo chiarire: la probabilità che uno spacciatore professionista venga arrestato è molto più alta che per uno dei suoi clienti *se non fosse per le tangenti ("soldi per protezione") regolarmente pagate alla polizia*. Stiamo cercando di capire come il proibizionismo sulle droghe alteri l'esito originario del mercato, e poi vedremo la portata della corruzione.

Corruzione delle Forze dell'Ordine: Non è un Problema Solo Per il Messico

I seguenti estratti da un articolo di giornale del 2008 su un'operazione sotto copertura dell'FBI nell'area di Chicago illustrano il collegamento tra l'applicazione della leggi antidroga e la corruzione della polizia:

> Diciassette persone - inclusi 15 agenti di polizia della periferia sud - sono state incriminate in un'indagine federale per accuse secondo cui gli agenti avrebbero fornito sicurezza armata per affari di droga su larga scala. Apparentemente gli agenti credevano di proteggere trafficanti di droga di alto livello. Sono risultati in realtà essere agenti dell'FBI.
>
> Tutti i 17 sono stati accusati martedì di cospirazione per detenzione e distribuzione di quantità pari a chilogrammi di cocaina e/o eroina in otto distinte denunce penali depositate dopo l'arresto martedì mattina, secondo un comunicato dell'ufficio del procuratore degli Stati Uniti.
>
> Dieci ufficiali penitenziari dell'ufficio dello sceriffo - personale giurato che lavorava nelle carceri e nelle prigioni - sono stati accusati di associazione a delinquere. I federali affermano che gli ufficiali dello sceriffo insieme a quattro agenti di polizia di Harvey e un poliziotto di Chicago sono stati catturati in un'operazione dell'FBI.
>
> "Un agente dell'FBI sotto copertura è stato in grado di trattare non con uno, non con due, ma con 15 diversi agenti delle forze dell'ordine che hanno venduto il loro badge per avidità di denaro al fine di aiutare degli spacciatori a fare i loro affari", ha affermato il procuratore degli Stati Uniti Patrick Fitzgerald.
>
> I pubblici ministeri affermano che gli agenti hanno ricevuto fino a 4.000 dollari di compenso per fungere da vedette a protezione di quelli che pensavano fossero grandi affari di droga che stavano andando in fumo.
>
> Sette delle otto denunce sono state supportate da un'unica dichiarazione giurata dell'FBI di 61 pagine che delinea un'indagine sotto copertura che ha coinvolto attività in cui agenti di polizia proteggevano giocatori di poker di alto profilo, proteggevano il trasporto di grandi quantità di denaro contante e, due agenti in particolare, vendevano effettivamente cocaina in polvere, oltre all'attività di routine di fornire sicurezza per presunte transazioni di stupefacenti, afferma il comunicato.

Secondo un comunicato, un aereo bimotore ad elica da sei passeggeri è arrivato il 13 maggio nell'aeroporto di DuPage, nella periferia occidentale, dove tre uomini ne attendevano l'arrivo. Due di loro . . . accompagnavano qualcuno che credevano mediasse transazioni di droga su larga scala ma, in realtà, era un agente dell'FBI sotto copertura, afferma il comunicato. Sono saliti a bordo dell'aereo, operato da altri due agenti sotto copertura, ed hanno iniziato a contare i pacchi di quelli che si presume fossero almeno 80 chilogrammi di cocaina all'interno di quattro borsoni.

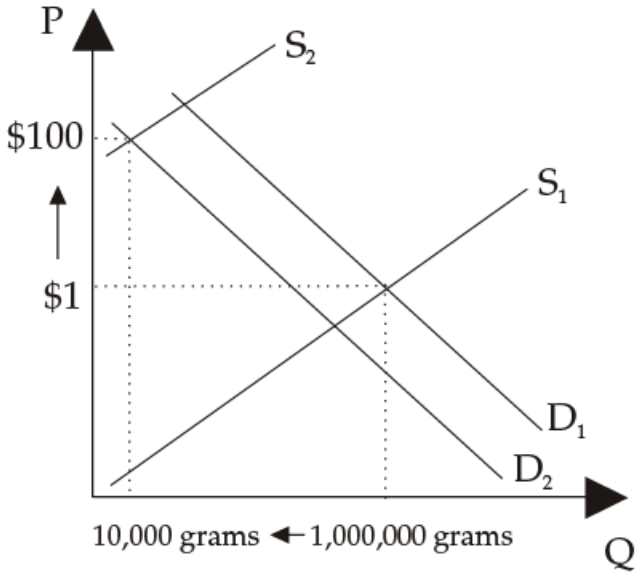
[I due agenti penitenziari della contea di Cook] e l'ufficiale sotto copertura hanno rimosso i borsoni dall'aereo e li hanno trasportati attraverso l'atrio dell'aeroporto fino al bagagliaio dell'auto dell'agente nel parcheggio, afferma la dichiarazione giurata. [Due ufficiali], in un'auto separata, hanno seguito l'agente in un parcheggio vicino, dove l'agente ha parcheggiato ed è entrato nel veicolo degli ufficiali. Insieme, i tre hanno assistito all'arrivo di un altro agente sotto copertura, che ha rimosso i borsoni e si è allontanato. L'agente dell'FBI fingendosi il broker della droga ha poi pagato [gli ufficiali] 4.000 dollari ciascuno, presumibilmente la paga giornaliera più redditizia nel rapporto di corruzione che avevano instaurato con l'agente sotto copertura almeno un anno prima.

Dei 17 imputati, 10 sono agenti penitenziari dell'ufficio dello sceriffo della contea di Cook, quattro sono agenti di polizia di Harvey ed uno è un agente di polizia di Chicago. Secondo la dichiarazione giurata, avrebbero accettato tra 400 e 4.000 dollari ciascuno in una o più occasioni per fungere da sentinelle ed essere pronti ad intervenire nel caso la vera polizia o gli spacciatori rivali tentassero di interferire con i trasferimenti di cocaina ed eroina.

"Idealmente, dovrebbe essere difficile trovare un agente di polizia corrotto e non dovrebbe mai essere facile trovarne 15 che hanno usato le proprie pistole e i propri distintivi per proteggere persone che credevano spacciassero droga, invece di arrestarle", ha detto l'avvocato americano Patrick Fitzgerald nel comunicato. "Ed il coinvolgimento di alcuni nello sbarco e nella consegna di quelli che pensavano fossero grandi carichi di droga trasportati in aereo è particolarmente scioccante".

Fonte: CBS 2, "15 Cops Charged in FBI Sting, Drug Dealing Probe," December 2, 2008 at: http://cbs2chicago.com/local/harvey.police.raid.2.877798.html.

A causa di queste disparità nelle sanzioni effettive che devono affrontare i produttori di stupefacenti rispetto ai consumatori, l'offerta di droghe illegali diminuisce molto più della domanda, rispetto ad un mercato inizialmente non regolamentato. Ciò spinge verso l'alto il nuovo prezzo di equilibrio delle droghe illegali, il che significa che il "ricarico" monetario – la differenza tra le spese monetarie per fabbricare il prodotto ed il prezzo effettivo che gli utenti finali pagano – diventa piuttosto elevato. Il diagramma seguente illustra l'ipotetico mercato della cocaina non regolamentato rispetto a quello proibito.



MERCATO DELLA COCAINA

Nel diagramma precedente, vediamo che il prezzo di mercato non regolamentato della cocaina è inizialmente di 1 dollaro al grammo. A quel prezzo, i produttori vogliono vendere 1 milione di grammi di cocaina e i consumatori vogliono comprarne 1 milione.

Dopo l'imposizione di rigide leggi antidroga, le curve della domanda e dell'offerta di cocaina si spostano entrambe a sinistra. Cioè, per un dato prezzo in dollari di un grammo di cocaina, i produttori sono disposti a offrire molto meno di prima (dal momento che ora rischiano di finire in galera) *e neppure i consumatori* sono disposti ad acquistare quanto prima. Tuttavia, la variazione quantitativa è molto maggiore dal lato dell'offerta rispetto al lato della domanda. Ecco perché il nuovo equilibrio (con divieto) ha un prezzo di mercato di 100 dollari al grammo, dove i produttori vogliono fornire 10.000 grammi e i consumatori vogliono acquistare la stessa quantità.

Un punto cruciale è che il *profitto* monetario rimarrà elevato, anche anni dopo l'entrata in vigore del divieto sulla droga. La curva di offerta nel diagramma sopra si è spostata a sinistra a causa dei rischi *non monetari* associati alla permanenza nel business della cocaina. Il prezzo più elevato pagato dai clienti non si tradurrà quindi in prezzi più elevati pagati agli agricoltori colombiani che raccolgono la coca. No, l'ingente ricarico deve rimanere, perché valga la pena (agli occhi di qualcuno) continuare a produrre cocaina anche a fronte di sanzioni significative.

Con il nuovo equilibrio, non sarebbe corretto dire che "ora diventare uno spacciatore di cocaina è più interessante di prima". Le persone scelgono le professioni in base a molti fattori, uno solo dei quali è la quantità di denaro che tipicamente guadagneranno. È più corretto dire che a causa delle nuove sanzioni statali (e presumibilmente del corrispondente stigma sociale), gli "stipendi" degli spacciatori hanno dovuto salire alle stelle per compensare i nuovi aspetti negativi della professione. Questo principio non è esclusivo delle droghe illegali: anche i minatori di carbone ei tassisti (che

vengono spesso derubati) ricevono una forma implicita di **indennità di rischio**. La differenza è che nel caso degli spacciatori illegali, il pericolo non viene dalla natura o dai rapinatori, ma dal sistema giudiziario dello Stato.

Il Significato di "Crimini Senza Vittime"

È importante notare che la portata della corruzione nelle istituzioni dovuta al proibizionismo sulla droga è molto più ampia che per i reati più tradizionali come l'omicidio o la rapina. Negli Stati Uniti, infatti, parlare di "poliziotto corrotto" è quasi sinonimo di uno che prende soldi dall'ambiente della droga; nessuno penserebbe che il termine possa riferirsi ad un agente di polizia sul libro paga di sicari che vogliano uccidere impunemente 6 giorni alla settimana. Tuttavia le bande criminali pagano regolarmente la polizia ed altri funzionari governativi per condurre importanti operazioni di droga sotto protezione ufficiale (sebbene, ovviamente, discreta).

Per comprendere questa disparità, dobbiamo riflettere sull'osservazione comune secondo cui il commercio illegale di droga sarebbe un "crimine senza vittime". Naturalmente i sostenitori delle leggi sulla droga respingerebbero questa frase come cliché sbagliato, dal momento che i bambini sono sicuramente vittime se il padre perde il lavoro e diventa violento a causa della tossicodipendenza. Ma c'è un preciso senso per cui la produzione o il consumo di droghe sono qualitativamente meno degradanti dei crimini tradizionali come l'omicidio, lo stupro, la rapina. La differenza è che nel caso di "crimine senza vittime" – che negli Stati Uniti include non solo il traffico di droga ma anche attività come il gioco d'azzardo e la prostituzione – *tutte le parti coinvolte nella transazione sono partecipanti volontari*. Questa caratteristica ha due implicazioni principali, che aiutano entrambe a spiegare la connessione tra proibizionismo della droga e corruzione.

In primo luogo, c'è il semplice fatto che gli agenti di polizia coinvolti, i giudici ed altri funzionari governativi, non si sentiranno così colpevoli per avere "guardando dall'altra parte" nel caso di qualcuno che fornisce prodotti richiesti da clienti che pagano volontariamente, rispetto a come si sentirebbero se ignorassero le proprie responsabilità di pubblici ufficiali nella prevenzione di crimini non consensuali contro persone o cose.

In secondo luogo, il traffico di droga è dopo tutto un *business*. Ci sono vari milioni di persone negli Stati Uniti che spendono volontariamente i loro soldi in droghe illegali in maniera regolare. Secondo l'Office of National Drug Control Policy, un sondaggio del 2007 ha mostrato che il 6% dei giovani adulti ha riferito di avere fatto uso di cocaina nell'anno precedente e il 2% di avere usato cocaina nell'ultimo *mese*.[3] Semplicemente, ci sono molti più soldi nel business della droga che nei "business" degli omicidi su commissione o

[3] Vedere http://www.whitehousedrugpolicy.gov/drugfact/cocaine/cocaineff.html#extentofuse. Per quanto riguarda la marijuana, un sondaggio condotto tra il 2006 e il 2007 ha rilevato che oltre il 10% degli intervistati statunitensi ha riferito di avere utilizzato tale droga nell'ultimo anno. Vedere http://economix.blogs.nytimes.com/2009/08/11/drug-useacross-the-united-states-or-rhode-island-needs-more-rehab/.

addirittura delle rapine in banca. Essendo senza vittime nel senso importante definito sopra, il traffico di droga può essere tenuto nascosto molto più facilmente rispetto ai crimini con vittime esplicite, le quali si rivolgerebbero alla polizia – trovando magari qualcuno *non* sul libro paga dei criminali – o che, in alternativa, potrebbero rivolgersi ai media e lamentarsi.

Menzioniamo queste differenze per confrontarci con una difesa standard del proibizionismo sulla droga che sostiene: "Beh, se dovessimo legalizzare le droghe a causa della corruzione, perché non legalizzare anche l'omicidio?". Come abbiamo mostrato sopra, la portata della corruzione dovuta alla proibizione della droga è molto più ampia rispetto ai reati tradizionali e la differenza deriva dalla natura "senza vittime" dei reati di droga. Questa differenza di per sé non dimostra che le droghe dovrebbero essere legalizzate, ma *mostra* un problema correlato al proibizionismo sulle droghe che non è altrettanto dilagante nel caso di altri crimini.

Corruzione come Causa e Conseguenza

La maggior parte delle persone aborrisce la corruzione sistematica delle istituzioni perché infrange il tradizionale rispetto per la legge ed aumenta la probabilità che i cittadini commettano reati. Tuttavia, nel contesto del proibizionismo delle droghe è in atto una dinamica molto più specifica. La corruzione dello Stato è *sia* una conseguenza *che* una causa del traffico illegale di droga.

Ecco come funziona il ciclo di feedback. Abbiamo già visto che la proibizione delle droghe in genere aumenta il prezzo di mercato degli stupefacenti (divenuti illegali), perché la curva di offerta si sposta verso sinistra molto più della curva di domanda. Questo prezzo alle stelle consente agli imprenditori di guadagnare milioni di dollari l'anno, e conferisce loro i mezzi per corrompere funzionari governativi che altrimenti potrebbero arrestarli. Questo è il senso in cui la corruzione è conseguenza del traffico illegale di droga.

Tuttavia, è anche vero che la corruzione è una componente necessaria del traffico illegale di stupefacenti e, in questo senso, ne è una causa. In regimi veramente oppressivi – come l'Afghanistan sotto il dominio dei talebani – il traffico di droga può essere soppresso dallo Stato. Se le sanzioni fossero sufficientemente elevate *ed applicate in modo coerente*, allora domanda ed offerta potrebbero essere ridotte a tal punto che la nuova quantità di equilibrio della produzione e consumo, ad esempio, di cocaina sarebbe zero. Eppure in pratica questo accade raramente, perché lo Stato stesso non può sorvegliare i propri dipendenti, quando potrebbero essere offerti loro letteralmente centinaia di migliaia di dollari l'anno per sottrarsi ai doveri ufficiali.

La corruzione diffusa consente ai criminali della droga di sfuggire alle enormi punizioni ufficiali richieste dai codici di legge, e quindi la curva di offerta delle droghe illegali non si sposta così tanto come farebbe in assenza di corruzione. In parole povere, sotto il proibizionismo delle droghe in società relativamente libere, la curva di offerta si sposta a sinistra fino a quando il nuovo prezzo di compensazione di mercato non sarà

sufficientemente alto da consentire ai produttori restanti di potere aggiungere agenti e giudici ai loro libri paga.

Il Proibizionismo delle Droghe Favorisce la Violenza

Tutti sanno che il traffico illegale di droga è afflitto da eccessiva violenza, spesso sotto forma di guerra tra bande. Peggio ancora, passanti innocenti rimangono spesso uccisi come “danni collaterali” causati da battaglie sul territorio tra spacciatori rivali. Un osservatore superficiale potrebbe concludere che le droghe come la cocaina e l'eroina sono intrinsecamente dannose e vanno di pari passo con la violenza. Eppure questa spiegazione è sbagliata. Sia la teoria economica che la storia americana dimostrano che la *proibizione* delle droghe provoca violenza, non le droghe di per sé.

Il Proibizionismo degli Alcolici negli Stati Uniti

La realtà storica è sufficientemente chiara per quanto riguarda il proibizionismo degli alcolici. Dal 1920 al 1933, ai sensi del diciottesimo emendamento alla Costituzione,[4] la vendita, la produzione ed il trasporto di alcol (a scopo di consumo) negli Stati Uniti furono dichiarati illegali. Eppure, nonostante l'illegalità ufficiale, l'alcol era ancora prodotto e distribuito dai **contrabbandieri** ed i consumatori riuscivano comunque a riunirsi nelle rivendite clandestine (**speakeasy**).

Sebbene il proibizionismo non abbia eliminato il consumo di alcol, *ha* però posto il settore sotto il controllo della criminalità organizzata. Durante il periodo del proibizionismo, spesso chiamato "nobile esperimento", mafiosi come Al Capone (basato a Chicago) ricavavano entrate significative dal commercio illecito di alcol, denaro che usavano per corrompere funzionari governativi e assumere "soldati" ed altri scagnozzi per le loro reti criminali.

Per quanto ci riguarda, la caratteristica importante del proibizionismo sugli alcolici era che il commercio di alcol poteva essere violento quanto lo è oggi il commercio di eroina o cocaina. Il famigerato Massacro di San Valentino fu un’azione della malavita nel 1929 in cui Al Capone organizzò l'omicidio di sette membri della cosca rivale di Bugs Moran. Gli storici citano varie motivazioni per gli omicidi, ma tutti concordano sul fatto che Capone e Moran fossero nemici in parte a causa della rivalità per il mercato del contrabbando.

Se hai visto film o letto resoconti reali di crimini che trattano di gangster dell'era del proibizionismo, questi eventi storici ci sono familiari e non creano perplessità. Eppure in apparenza dovrebbe stupire che imprenditori rivali cercassero di uccidersi a vicenda per l'alcol. Riesci ad immaginare di accendere la televisione domani e sentire che i distributori

[4] Il diciottesimo emendamento fu effettivamente ratificato nel 1919, ma il proibizionismo sull'alcol non entrò in vigore fino al 1920.

di Budweiser hanno ordinato di fare fuori dei distributori di Heineken? Sarebbe inconcepibile.

L'alcol non è più controllato dalla criminalità organizzata, ma da uomini e donne d'affari legittimi. Ora che l'alcol è legale, i produttori cercano di guadagnare quote di mercato migliorando la qualità del prodotto o riducendone il prezzo. Non penserebbero neanche di usare la violenza per assicurarsi più clienti.

D'altra parte, quali attività vediamo nelle mani delle organizzazioni criminali? Droghe come eroina e cocaina, prostituzione, gioco d'azzardo, **strozzinaggio**.[5] In breve, tutte le aree che sono ancora (a differenza dell'alcol dopo l'abrogazione del proibizionismo) proibite o fortemente regolamentate dallo Stato.

L'episodio storico del proibizionismo sugli alcolici fornisce prova convincente che la violenza attualmente associata alle droghe illegali sia dovuta al divieto statale, non alla natura dei prodotti stessi. Nel resto di questa sezione spiegheremo questa innegabile connessione usando il ragionamento economico.

Il Proibizionismo delle Droghe Incrementa il Beneficio Marginale della Violenza

Abbiamo già visto come il proibizionismo aumenti gli introiti monetari degli spacciatori. Tra le altre conseguenze, questo aumento di prezzo si traduce in un beneficio molto maggiore se aumentano le vendite e il controllo di una maggiore quota di mercato al dettaglio.

In un mercato regolare e legale, la concorrenza tende a far scendere il prezzo fino a quando i rendimenti monetari non sono paragonabili a quelli di altri progetti. Poiché di solito c'è un basso "ricarico" tra i costi di produzione ed il prezzo al dettaglio, la maggior parte degli imprenditori legittimi non vede aumenti significativi dei profitti monetari "rubando" pochi clienti alla concorrenza.

Al contrario, uno spacciatore di cocaina vede un enorme aumento dei profitti monetari totali se riesce ad aggiungere una manciata di consumatori abituali alla sua base di clientela. Questo perché i costi della sua attività sono in gran parte fissi, cioè sono gli stessi sia che venda 10 grammi o 100 grammi di cocaina al giorno. E si noti che questa caratteristica è notevolmente amplificata dal proibizionismo stesso, perché quando la distribuzione di cocaina è illegale, i principali “costi aziendali” sono quelli mentali, ovvero i rischi di andare in prigione o di essere uccisi da uno spacciatore rivale.

Poiché rende i singoli clienti talmente più redditizi, il proibizionismo della droga aumenta i vantaggi (a margine) dell'uso della violenza per intimidire o anche uccidere i

[5] Viene definito strozzino qualcuno che concede prestiti a breve termine a tassi di interesse molto elevati (che potrebbero violare le **leggi sull'usura**) e ricorre comunemente a punizioni fisiche per garantirsi il rimborso.

concorrenti. Questa è una delle principali spiegazioni del motivo per cui i settori proibiti tendono ad essere pieni di violenza, mentre gli uomini d'affari legittimi non ricorrono quasi mai alla violenza come mezzo per competere.

In un tipico trattato economico sul proibizionismo delle droghe, chi scrive spiega spesso che i produttori nei settori proibiti non possono fare affidamento sulla protezione della polizia e sull'applicazione legale dei contratti, e quindi devono ricorrere alla violenza privata per proteggere le loro merci. Spiegazioni di questo tipo spesso considerano che l'industria della droga soffra di "trascuratezza statale" e che quindi gangster violenti affluiscono in questa anarchia.

Tali spiegazioni vedono le cose alla rovescia. Ci sono molte relazioni commerciali nella vita di tutti i giorni che non sono protette dai tribunali statali. Usando eBay, Amazon ed altri meccanismi, gli Americani spendono miliardi di dollari all'anno per acquistare oggetti, spesso di alto valore, da perfetti sconosciuti che possono essere basati ovunque nel Paese. In linea di principio sarebbe possibile intentare un'azione legale in caso di frode, ma in pratica queste transazioni sono in gran parte "autocontrollate" dagli host privati e dal sistema, talvolta elaborato, di reputazione che essi sviluppano.[6]

È completamente sottosopra vedere i settori sottoposti a divieti come affetti da mancanza di controllo giudiziario o di polizia. Al contrario, sono proprio questi settori a ricevere le *maggiori* attenzioni da parte dello Stato! Semplicemente non è vero che la polizia ignori gli spacciatori, anche nei progetti dei centri urbani. Se *fosse* vero, il prezzo di mercato della droga in queste aree scenderebbe (quasi) al costo di produzione ed i giovani adolescenti troverebbero che fare lo spacciatore non sarebbe più redditizio che distribuire i giornali. I poliziotti non sono visti come amichevoli servitori dell'ordine pubblico in certi quartieri pieni di droga, ma sicuramente fanno rispettare le leggi sulla droga, anche se solo sporadicamente. Ecco perché il prezzo di mercato rimane alto, e consente agli spacciatori di acquistare auto di lusso e gioielli costosi.

È vero che, *data* la prevalenza di spacciatori violenti, chiunque abbia l'audacia di entrare nel settore per cercare di guadagnare ingenti somme di denaro deve *egli stesso* armarsi pesantemente e guadagnarsi una reputazione di spietatezza, perché non può rivolgersi alla polizia per protezione. Ma ancora una volta, questa osservazione è

[6] Veramente, se gli spacciatori potessero condurre grandi transazioni utilizzando pagamenti elettronici instradati tramite una terza parte universalmente rispettata, il numero di affari violenti di droga "andati male" precipiterebbe. Invece di trasportare valigie di contanti in un garage sotterraneo nel cuore della notte (con tanto di guardie del corpo pesantemente armate), uno spacciatore di cocaina potrebbe depositare 1 milione di dollari presso una istituzione finanziaria rispettabile, la quale accetterebbe di trasferire i fondi al grossista colombiano una volta che il rivenditore avesse ricevuto i suoi beni (il processo potrebbe svolgersi in più fasi se i colombiani volessero assicurarsi di non essere fregati). Il motivo per cui gli spacciatori di droga attualmente non possono operare in questo modo non è che temono che una banca rubi loro i soldi e che poi loro non possano chiamare la polizia. La prima volta che ciò accadesse, nessuno - nemmeno individui estranei al traffico di droga - utilizzerebbe più quella banca. In realtà gli spacciatori non possono utilizzare il semplice meccanismo che abbiamo descritto a causa del rischio che *lo Stato* sequestri loro i fondi come "proventi della droga". Quindi vediamo che non è l'abbandono da parte dello Stato, ma l'applicazione delle leggi sulla droga da parte dello Stato, a rendere la violenza più invitante nel settore della droga.

sicuramente solo incidentale. In primo luogo, non spiega perché l'industria della *droga sia piena di violenza*. Il proprietario di una lavanderia tipicamente non si preoccupa che un rivale di un'altra parte della città possa innaffiargli il negozio con proiettili di mitragliatrice, e la fiducia in questo senso *non* deriva semplicemente dal fatto che può chiamare le forze dell'ordine per trovare e punire gli sparatori dopo il fatto.

No, il vero motivo per cui le lavanderie non competono con la violenza è che *non ne varrebbe la pena*. Al contrario, il proibizionismo della droga fa sì che "valga la pena" per i produttori di cocaina ammazzarsi a vicenda.

Il Proibizionismo delle Droghe Abbassa il Costo Marginale della Violenza

Un altro aspetto della connessione tra violenza e proibizionismo della droga è che, marginalmente, il proibizionismo abbassa il costo di un atto violento individuale. Considera questo: parte del motivo per cui un distributore Budweiser non ingaggerebbe un sicario per fare fuori il suo rivale Heineken è che una mossa del genere trasformerebbe completamente la sua stessa vita. In quanto legittimo uomo d'affari, può muoversi in ambienti sociali rispettabili e, supponendo che abbia pagato le tasse correttamente, non verrebbe minacciato di finire in prigione per il resto della sua vita. In questa situazione, commettere il crimine efferato di pagare per far uccidere qualcuno sarebbe incredibilmente rischioso.

Per contro, il capo di una rete di distribuzione di cocaina ha *già* commesso crimini più che sufficienti per andare in prigione a vita se mai non dovesse più trovarsi nelle grazie della polizia che ha sul libro paga, o diventasse bersaglio di funzionari governativi di livello superiore che non può corrompere. Poiché deve associarsi ad altri trasgressori abituali della legge, non si preoccupa tanto del fatto che atti violenti rovinino la sua posizione sociale in circoli rispettabili: ha rinunciato a tale opzione quando ha deciso di diventare uno spacciatore di droga su larga scala.

Un'altra considerazione importante è che lo spacciatore illegale deve sviluppare una rete di relazioni con i criminali, che gli permetta di reclutare molto più facilmente "soldati" o di far sì che sicari professionisti sferrino attacchi violenti ai suoi rivali. Al contrario, un legittimo uomo d'affari probabilmente non avrebbe idea di come fare uccidere qualcuno minimizzando la possibilità di essere catturato; non è che si fiderebbe del primo risultato cercando su Google "killer a contratto".

Infine, la natura del mercato nero rende la violenza un'opzione molto più pratica. Se la cocaina e altre droghe potessero essere vendute legalmente, i negozi al dettaglio potrebbero operare in sicurezza anche nei quartieri più difficili utilizzando misure di sicurezza come pareti divisorie antiproiettile che separino i clienti dai dipendenti. Al contrario, con il proibizionismo delle droghe, i "dipendenti" delle attività di droga spesso operano per strada, rendendo meno costoso per i loro concorrenti tentare di spazzarli via.

Il Ciclo di Feedback della Violenza

Come per la corruzione, nel traffico (proibito) di droga si verifica una dinamica in cui violenza genera violenza. Con le nostre discussioni sui mutevoli benefici e costi della violenza, potrebbe sembrare che le *stesse persone* venderebbero droga con o senza proibizionismo, e che siano le diverse politiche governative a trasformare educati dirigenti in boss spietati.

Ovviamente questo non corrisponde al vero. In pratica, ciò che accade è che il proibizionismo sulle droghe scaccia le persone oneste e non violente dal settore. Man mano che sempre più di costoro abbandonano, l'offerta di droga (illegale) si riduce sempre più, spingendo i prezzi al rialzo. E ciò crea l'opportunità per nuovi imprenditori di entrare nel mercato. Non si tratta necessariamente dei migliori uomini d'affari, convenzionalmente definiti; probabilmente non potrebbero competere in un mercato normale e salire ai vertici. Ma quello in cui *sono* bravi è ingannare e soverchiare i loro concorrenti e corrompere i funzionari statali. Nell'industria delle droghe proibite, queste sono competenze indispensabili. Persone che in altri contesti sociali non sarebbero impiegabili hanno improvvisamente l'opportunità di usare i loro "talenti" per guadagnare milioni di dollari.

Poiché il traffico delle droghe proibite attira individui violenti che mirano a guadagni immediati ed ignorano le conseguenze a lungo termine, non dovrebbe sorprendere che, nel corso degli anni, il proibizionismo promuova una sottocultura della guerra tra bande.

Violenza da parte del consumatore

Finora ci siamo concentrati sulla violenza proveniente dai produttori nel traffico di stupefacenti. Ma vale anche la pena notare che anche la violenza dei *consumatori* di droga tenderà ad aumentare a causa del proibizionismo, semplicemente a causa dell'enorme aumento dei prezzi. Quando ci sono tossicodipendenti disposti a fare qualsiasi cosa per ottenere la loro prossima dose, i cittadini dovrebbero pensare due volte prima di raccomandare politiche governative che rendono la cocaina fino a 1.000 volte più costosa di quanto sarebbe altrimenti.

Il Proibizionismo delle Droghe Riduce la Sicurezza del Prodotto

Un'altra conseguenza non intenzionale del proibizionismo delle droghe è l'aumento di lesioni o morte per impurità del prodotto o errori dei consumatori. Ad esempio, nel 1920 – l'anno in cui è stato introdotto il divieto sugli alcolici negli Stati Uniti – il bilancio nazionale delle vittime per avvelenamento da liquori era di 1.064. Cinque anni dopo, i decessi per avvelenamento da liquori erano quadruplicati a 4.154. Tali risultati hanno portato Will

Rogers a scherzare sul fatto che "gli Stati erano soliti uccidere solo a proiettili. Ora uccidono a litri."[7]

La spiegazione economica di questa tendenza è semplice. Con il proibizionismo, sono dei relativi dilettanti a realizzare il prodotto, spesso nella loro casa (a seconda della droga). Ciò rende difficile il controllo della qualità e riduce la purezza del prodotto. Un altro problema è che le droghe illegali sono generalmente trasportate in confezioni generiche. Non c'è niente di meglio di una boccetta sigillata con impresso "Tylenol" per garantire la sicurezza del contenuto e per spiegare chiaramente il dosaggio corretto. A causa della difficoltà di costruire un marchio riconoscibile, i produttori di droghe realmente sicure (illegali) non possono conquistare mercato quanto potrebbero in assenza di divieti. Di conseguenza, i consumatori devono esporsi al rischio sperando che ciò che acquistano non finisca per ucciderli.

Un altro fattore che spiega l'aumento di overdose è che i consumatori di droghe illegali tendono a cercare forme più potenti di "farsi una dose". Per minimizzare il numero di acquisti illegali, oltre che per rendere più facile l'occultamento, un bevitore durante il proibizionismo può scegliere il whisky invece della birra. Questo effetto si manifesta anche – e probabilmente in modo molto più pesante – dal lato produzione. Ad esempio, qualcuno che coltiva marijuana nell'armadio ha solo un determinato spazio con cui lavorare. Tenderà a coltivare quelle varietà che hanno maggiore potenza e quindi prezzo di mercato più elevato per unità di peso. Per analogia, se lo Stato decidesse di vietare la vendita e il consumo di gamberi, la proporzione di gamberoni rispetto ai gamberi di dimensioni normali probabilmente aumenterebbe sul mercato nero, rispetto alla proporzione in un mercato legale in cui i rivenditori possono immagazzinare i gamberi in grandi frigoriferi.

Conseguenze non Intenzionali del Proibizionismo sugli Alcolici

Irving Fisher, famoso economista dell'Università di Chicago, era un forte sostenitore del proibizionismo sull'alcol. Eppure lo stesso Fisher riferì: "Sono credibilmente informato che una stima molto prudente fisserebbe gli effetti velenosi degli alcolici di contrabbando rispetto ai liquori medicinali a dieci a uno; cioè, è sufficiente solo un decimo di un liquore di contrabbando rispetto ad un liquore pre-proibizionismo per produrre un determinato grado di ubriachezza. Il motivo, ovviamente, è che il liquore di contrabbando è fortemente concentrato e, quasi sempre, contiene altri e più letali veleni del semplice alcol etilico".

—Irving Fisher, citato in Mark Thornton, "Alcohol Prohibition Was a Failure", Analisi politica del Cato Institute No. 157, 17 luglio 1991

[7] Statistiche sui decessi e citazione di Will Rogers da Mark Thornton, "Alcohol Prohibition Was a Failure", Analisi politica del Cato Institute No. 157, 17 luglio 1991, su: http://www.cato.org/pubs/pas/pa157.pdf .

Riepilogo della lezione

- Esiste un'importante distinzione tra attività immorali ed attività illegali. Nel caso delle droghe illegali, è una posizione coerente sostenere la legalizzazione pur condannando personalmente il consumo di droga (uno può pensare che l'infedeltà non debba comportare una pena detentiva, senza per questo approvare l'adulterio).

- Il proibizionismo aumenta il prezzo di mercato delle droghe, portando ad enormi profitti monetari (contabili). Poiché il traffico illegale di droga è particolarmente redditizio e poiché è un "crimine senza vittime", il proibizionismo porta alla corruzione delle forze dell'ordine.

- Il proibizionismo della droga aumenta i benefici marginali e riduce i costi marginali, per gli spacciatori, dell'uso della violenza contro i loro concorrenti. Inoltre, gli incentivi del proibizionismo conducono produttori e consumatori a passare a droghe "più pesanti", il che porta a più overdose ed altri problemi di salute.

NUOVI TERMINI

Proibizionismo delle droghe: Pene severe imposte dallo Stato sul consumo ed, in particolare, su produzione e rivendita di alcune droghe.

Tasse sui peccati: Elevate tasse sulle vendite di merci quali sigarette e liquori che vengono imposte non al solo fine della riscossione ma anche per convincere le persone a ridurre gli acquisti di tali articoli dubbi.

Corruzione: Nel contesto del traffico di droga, il mancato adempimento dei propri doveri da parte di polizia ed altri funzionari governativi, perché accettano tangenti da spacciatori o perché essi stessi trafficano in sostanze proibite. In alcuni casi, agenti di polizia hanno semplicemente derubato (di contanti) gli spacciatori sotto la minaccia delle armi, sapendo che non avevano possibilità di ricorso.

Ricompensa del rischio: Guadagni più elevati necessari ad attrarre lavoratori in un settore che è più pericoloso di altri.

Strozzinaggio: La pratica di prestare soldi con elevati tassi di interesse e di utilizzare metodi illegali per ottenere il rimborso.

Leggi sull'usura: Massimali di prezzo applicati ai tassi di interesse.

Costi fissi: Spese monetarie che non aumentano quando un'attività espande la produzione. Ad esempio, la bolletta mensile dell'acqua di un barbiere sarà più o meno la stessa indipendentemente dal fatto che fornisca 1 taglio di capelli o 100 tagli di capelli al giorno, quindi rappresenta un costo fisso.

QUESITI DI STUDIO

1. Che ruolo riveste la scienza economica nell'analisi del proibizionismo delle droghe?

2. In che senso gli spacciatori di cocaina (in un regime proibizionista) ricevono una ricompensa del rischio?

3. * Qual è la connessione tra corruzione ed un "crimine senza vittime" come la distribuzione di cocaina?

4. Come il proibizionismo delle droghe incrementa i benefici marginali dell'uso di violenza per gli spacciatori?

5. Come può il proibizionismo contribuire ad overdose fatali?

LEZIONE 21

Inflazione

In questa lezione apprenderai:

- La differenza tra *inflazione monetaria* ed *inflazione dei prezzi*.
- Come l'intervento dello Stato provoca aumento dei prezzi.
- Gli effetti dannosi dell'inflazione dei prezzi.

Inflazione Monetaria ed Inflazione dei Prezzi

Le persone utilizzano il termine *inflazione* continuamente, tuttavia non sempre sono in accordo sul significato di tale termine. Storicamente, il termine **inflazione** si riferisce ad un incremento della quantità di *moneta* nell'economia.[1] Tuttavia, nel corso del XX secolo il termine è venuto gradualmente a significare l'aumento generale dei prezzi di beni e servizi nell'economia. Per evitare confusione, in questo capitolo useremo i termini più specifici **inflazione monetaria** ed **inflazione dei prezzi**.

[1] Alcuni economisti direbbero che il termine *inflazione* si riferisce ad un'espansione della quantità di denaro *e di credito* nell'economia. Si tratta di una questione molto tecnica che deriva dal fatto che le banche sono legalmente autorizzate a concedere in prestito più denaro di quanto ne abbiano effettivamente nei caveau. Questo assetto viene descritto come *sistema bancario a riserva frazionaria*. Noi ignoreremo questa complicazione.

Il Vecchio Trucco dello Scambio

Il termine 'inflazione' in origine si applicava solo alla quantità di moneta. Significava che il volume della moneta era *inflazionato*, gonfiato, esteso a dismisura. Non è semplice pedanteria insistere che il termine dovrebbe essere utilizzato solo nel suo significato originale. Usarlo per indicare 'un aumento dei prezzi' significa sviare l'attenzione dalla reale causa di inflazione e dalla reale cura per essa.

—Henry Hazlitt, What You Should Know About Inflation

(New York: D. Van Nostrand, 1965), p. 2

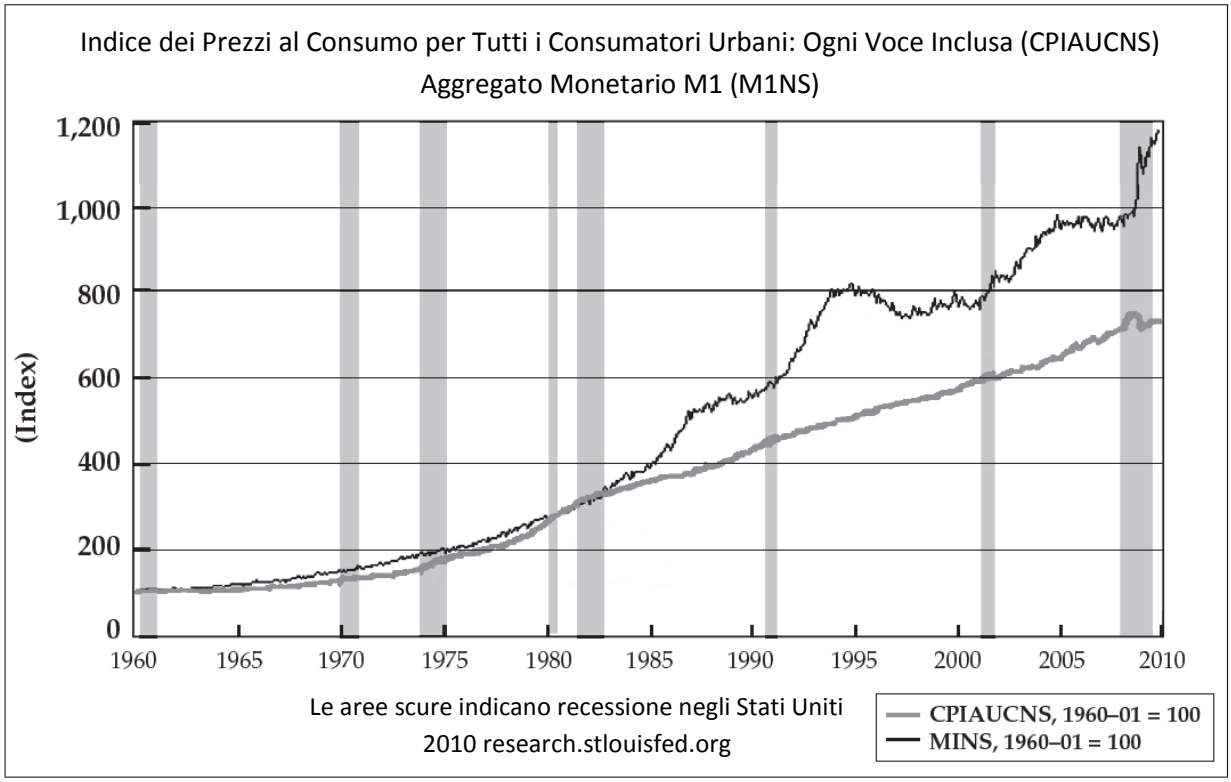
I due fenomeni – aumento delle scorte monetarie[2] ed aumento generale dei prezzi – in genere vanno di pari passo. Infatti, dopo avere documentato le strettissime correlazioni storiche – attraverso i secoli ed in tutto il mondo – l'economista Milton Friedman ha notoriamente riassunto la sua ricerca dichiarando: "L'inflazione è sempre e ovunque un fenomeno monetario".

Ciò che Friedman intendeva è che, nella sua ricerca, ogni volta ed ovunque aveva riscontrato aumenti dei prezzi rapidi ed a lungo termine, aveva anche trovato un rapido aumento della quantità di moneta. Le persone spesso incolpano dell'inflazione dei prezzi le avide aziende, i sindacati aggressivi o un governo che aumenta il debito. Ma quello che Friedman ha stabilito è che, storicamente, una protratta inflazione dei prezzi può verificarsi solo se anche la quantità di moneta nell'economia cresce.

Nella prossima sezione esamineremo i principi economici alla base dell'inflazione dei prezzi, al fine di dare un senso alle correlazioni che Friedman (e altri) hanno trovato tra (a) la crescita della scorta monetaria e (b) la crescita dei prezzi della maggior parte dei beni e servizi. Dobbiamo sottolineare che non esiste un preciso nesso biunivoco tra moneta e prezzi. Ad esempio, se la quantità di moneta aumenta del 10 percento in un anno, non possiamo presumere automaticamente che i prezzi di tutti (o anche della maggior parte) dei beni e servizi aumenteranno di un importo paragonabile. Stiamo affermando più semplicemente che nella storia, ed in tutti i Paesi, ogni volta che si è verificato un periodo di aumento dei prezzi a lungo termine, c'è stata anche un'espansione a lungo termine della quantità di denaro nell'economia.

Il grafico seguente mostra la relazione tra quantità di moneta e prezzi negli Stati Uniti in un periodo di 50 anni:

[2] In questo capitolo useremo il termine **scorta monetaria** piuttosto che il più comune offerta monetaria, per evitare confusione. Quando le persone confrontano il denaro con i prezzi, intendono quasi sempre quante *unità di moneta effettive* vi sono nell'economia; non si riferiscono alla "curva di offerta monetaria", un concetto che in realtà sarebbe difficile anche da *definire* nelle economie moderne dove lo Stato interviene così pesantemente nel settore monetario.



Nel grafico sopra, CPI (la linea grigia) si riferisce all'Indice dei Prezzi al Consumo, che è un indicatore standard utilizzato per misurare i movimenti dei prezzi. Il CPI fa una media dei prezzi degli articoli tipici che i consumatori acquistano negli Stati Uniti (come cibo, benzina, ecc.) per ottenere un confronto approssimativo tra "il livello dei prezzi" in diversi anni. La linea nera nel grafico è la M1, che è una misura particolare dell'offerta di moneta che include sia l'effettiva valuta cartacea che il totale dei saldi di conto corrente detenuti da chiunque negli Stati Uniti.

Le unità sull'asse verticale del grafico rappresentano un indice, fissato a 100 per il primo punto del grafico, ovvero per i valori di CPI e M1 nel gennaio 1960. Il grafico mostra che per i primi 24 anni (dal 1960 al 1984) CPI ed M1 sono cresciuti in proporzioni simili. La scorta monetaria è cresciuta un po' più rapidamente – è raddoppiata dal suo valore iniziale del 1960 alla fine del 1975, mentre i prezzi non sono raddoppiati fino all'inizio del 1977 – ma la connessione tra le due serie sembra piuttosto forte.

Nota in particolare che la rapida inflazione dei prezzi della fine degli anni '70 è stata accompagnata da un aumento paragonabile della massa monetaria. Per essere precisi, dal gennaio 1975 fino al gennaio 1980, il CPI è aumentato del 49%, mentre M1 è aumentata del 40%. Per essere sicuri che tu comprenda cosa significano questi numeri, stiamo dicendo che in generale, qualcosa che costava 10 dollari all'inizio del 1975 costa circa 15 dollari solo

cinque anni dopo, con un tasso medio annuo di inflazione dei prezzi superiore all'8% per cinque anni di fila.[3]

Immagina ora un economista che fosse esperto della storia monetaria degli Stati Uniti (misurata da M1) e dei prezzi nell'anno 1983. A quel punto, risalendo a ritroso fino al 1960, avrebbe creduto che ci fosse un legame molto stretto tra M1 e CPI. Certo, a volte una serie cresceva più velocemente dell'altra, ma i diversi tassi di crescita tendevano a bilanciarsi così che, trascorsi 23 anni, le due serie erano aumentate quasi della stessa identica proporzione. Qualcuno convinto che l'economia sia solo misurazioni accurate e correlazioni statistiche potrebbe pensare di avere scoperto l'equivalente economico della carica di un elettrone.

Tuttavia, il grafico mostra ciò che è successo. Dalla metà degli anni '80, la scorta monetaria – almeno come misurata dalla particolare misura M1 – è aumentata molto più rapidamente (in termini percentuali) dei prezzi, almeno come misurati dal CPI. E, naturalmente, il collegamento tra le due serie si interrompe completamente durante la crisi finanziaria del 2008, quando la M1 è aumentata bruscamente mentre il CPI è diminuito.

Discutiamo il grafico sopra per essere certi che tu comprenda le lezioni ed *i limiti* del lavoro empirico su inflazione monetaria ed inflazione dei prezzi. Nel corso della storia, ogni volta che si è verificata una significativa inflazione dei prezzi – in particolare **iperinflazione** quando i prezzi aumentano a tassi inconcepibili, come un milione percento (o più!) all'anno – scopriamo sempre che la massa monetaria aumenta in modo significativo durante lo stesso periodo.

Tuttavia, come mostra fin troppo bene il grafico precedente, non esiste una regola meccanica che colleghi i prezzi alla massa monetaria. Tutto nell'economia alla fine si verifica a causa delle *azioni umane individuali* che sono guidate *dai valori e dalle convinzioni soggettive* delle persone. Se i valori e le convinzioni delle persone su determinate cose rimangono pressoché costanti per un periodo di anni, gli statistici possono trovare apparenti "leggi" che collegano varie misure dell'attività economica. Eppure quelle leggi possono essere infrante in un istante quando gli esseri umani reali cambiano le loro preferenze o le loro convinzioni sul futuro.

In un testo introduttivo come questo, non cercheremo di spiegare l'andamento esatto del grafico sopra. Tuttavia, nella prossima sezione imparerai come gli strumenti economici di base si possano applicare alla moneta ed ai prezzi, il che fornirà almeno il quadro per una comprensione più completa.

Come gli Stati Causano l'Aumento dei Prezzi

[3] Se sei un mago della matematica, ti facciamo notare che abbiamo calcolato il tasso di crescita annuale composto medio. In altre parole, non abbiamo semplicemente preso l'incremento percentuale totale dividendolo per 5, ma abbiamo tenuto conto dell'incremento esponenziale (moltiplicando percentuali per percentuali).

Nella lezione 7 abbiamo esposto la spiegazione generale del denaro in una pura economia di mercato. Abbiamo visto che gli stessi principi economici sono applicabili a beni come oro ed argento quando diventano denaro, cioè un mezzo di scambio ampiamente accettato.

Probabilmente non sarai sorpreso di apprendere che, storicamente, i governanti non hanno lasciato in pace il "mercato monetario". Al contrario, i governi nel corso dei secoli hanno sistematicamente **svalutato** la valuta – nel senso che hanno ridotto il valore di mercato di ogni unità di moneta – arricchendo se stessi.

Ad esempio, gli imperatori dell'antica Roma intraprendevano il seguente processo: prendevano le monete d'oro che erano state pagate come tributi fiscali e le fondevano. Quindi aggiungevano del metallo vile e facevano produrre alle loro zecche più monete rispetto al numero originale, mantenendo tuttavia le stesse marche ufficiali su ogni moneta. Nel corso del tempo, questo processo garantiva che le monete "d'oro" utilizzate nel commercio contenessero in realtà quantità progressivamente inferiori di oro effettivo.[4] I mercanti se ne accorgevano ed adattavano i loro prezzi di conseguenza, in modo che ciò che un tempo costava "una moneta d'oro" finiva poi per costare diverse "monete d'oro".

Lo scopo di questa procedura, ovviamente, era che almeno inizialmente – prima che i mercanti si rendessero conto della piena portata della svalutazione – lo Stato romano poteva permettersi di acquistare più cose di quante avrebbe potuto senza svalutare la moneta. Ad esempio, se lo Stato originariamente raccoglieva 1.000 monete d'oro di tasse, senza ricorrere alla svalutazione poteva permettersi di acquistare... beni per un valore di 1.000 monete d'oro. Ma attraverso il trucco sopra descritto, se lo Stato prendeva le monete originali e le trasformava in 1.100 monete che in superficie apparivano essere le stesse del lotto originale, allora ovviamente lo Stato stesso poteva acquisire più beni e servizi dai produttori della comunità.

Una volta che i mercanti iniziarono a rendersi conto di questa truffa, si sviluppò una sorta di corsa agli armamenti. I mercanti potevano aumentare i prezzi *anticipando* ulteriore svalutazione, ma nulla poteva impedire allo Stato romano di accelerare il ritmo della diluizione del metallo. Il risultato inevitabile fu che i prezzi nell'impero romano aumentarono piuttosto rapidamente.

L'Ascesa delle Monete A Corso Legale [o Fiat]

Come probabilmente hai realizzato, gli Stati di tutto il mondo si sono gradualmente allontanati dai sistemi monetari ancorati ai metalli preziosi. Oggi tutte le principali economie si basano su **moneta fiat**, termine che si riferisce a denaro sponsorizzato dagli Stati che non è "sostenuto" da alcun bene di mercato. Ad esempio, negli Stati Uniti la moneta ufficiale è il dollaro USA. Il governo degli Stati Uniti e la banca centrale, la **Federal**

[4] Si noti che anche senza svalutazione, le monete d'oro non potrebbero essere di oro *puro*, perché sarebbero troppo malleabili. Viene aggiunta una certa quantità di metallo vile per mantenere le monete durevoli e utili come denaro.

Reserve, controllano rigorosamente il numero di pezzi di carta verde di vari tagli e (in misura minore) i depositi totali in tutti i conti correnti che sono denominati in dollari USA. Ma non c'è nulla che “garantisca” il valore del dollaro.

Il dollaro USA è semplicemente il dollaro USA. Il dollaro non dà diritto a nient'altro, non è un contratto legalmente vincolante in alcun modo o un diritto nei confronti del governo degli Stati Uniti. Se ti rechi al Tesoro degli Stati Uniti o in una banca federale e consegni una banconota da 20 dollari chiedendo: "Che cosa posso avere"? Ti diranno: "Due da dieci, quattro da cinque o venti da uno. Cosa preferisce?".

Si tratta di un assetto molto strano se ci pensi. La gente è disposta a lavorare in turni estenuanti in fabbrica, rapinare banche e persino uccidersi a vicenda, tutto per mettere le mani su quanti più possibile di questi pezzi di carta verde che sono intrinsecamente inutili. Cioè, anche una banconota da 100 dollari *in sé stessa* non ha molta più utilità che fare da segnalibro (e anche un segnalibro pieno di germi in realtà). Quindi in apparenza, è estremamente strano che questi piccoli pezzi di carta verde siano alcune delle cose più ambite del pianeta.

Naturalmente, il motivo per cui i lavoratori sono disposti a rinunciare al loro tempo libero per dei dollari, ed i commercianti sono disposti a vendere le loro merci per dei dollari, è semplicemente che... si aspettano che altre persone faranno la stessa cosa in futuro. In altre parole, il motivo per cui un uomo trascorre 40 ore alla settimana a prendere ordini da un tizio che non sopporta, è che riceverà un mucchio di dollari in cambio di questi servizi. Poi, pensa che altre persone prenderanno ordini *da lui* grazie alla sua scorta di dollari. Entrerà in un edificio e le persone scatteranno sull’attenti, pulendo un tavolo solo per lui, e poi gli porteranno ogni sorta di cibi deliziosi e gustose bevande. Una persona si prostrerà al punto di presentarsi dicendo che lo *servirà*. L'uomo dirà: "Mi porti delle uova" e, come d’incanto, le persone nell'edificio gli obbediranno. Il possesso dei pezzi di carta verde gli consente di essere il capo, per lo stesso motivo per cui lui stesso ha preso ordini dal chiacchierone sul suo posto di lavoro.

Chiaramente chi ha il potere di *creare* questi pezzi di carta verdi ha un'operatività molto ingegnosa. È estremamente facile per il governo degli Stati Uniti stampare più dollari; il costo è di pochi centesimi per acquistare carta ed inchiostro e lo Stato può stampare banconote con più zeri per ottenere qualsiasi importo di nuova moneta con una spesa irrisoria. Si tratta di una impressionante quantità di potere da conferire nelle mani di un singolo gruppo, ed è interessante vedere come si sia arrivati a questo.

Sebbene le economie moderne siano tutte basate su moneta fiat, non è sempre stato così. Nella lezione 7 abbiamo appreso come delle materie prime sul mercato (quali oro ed argento) possano emergere spontaneamente da una iniziale economia di baratto ed infine diventare moneta. In una situazione del genere, è vero che *parte* del motivo per cui le persone lavoravano sodo per un'oncia d'oro era semplicemente che *altri* avrebbero lavorato sodo per quella stessa oncia d'oro in futuro. Ma oltre a ciò, oro, argento ed altre merci monetarie erano di per sé *beni reali sul mercato* che le persone valutavano soggettivamente anche prima che raggiungessero lo status di denaro. In una pura economia di mercato, non esiste un'unica agenzia responsabile del "denaro". No, varie persone possono possedere miniere d'oro, per esempio, e quindi la quantità totale di denaro

nell'economia è determinata nel mercato aperto attraverso domanda ed offerta, allo stesso modo in cui la quantità totale di biciclette non è fissata da un' agenzia governativa.

Storicamente, gli Stati hanno assunto il controllo del denaro dapprima emettendo moneta cartacea che era *collegata* all'oro e/o all'argento. Ad esempio, dal 1834 al 1933 (con eccezioni minime), gli Americani sapevano che 20,67 dollari in valuta statunitense davano loro diritto ad un'oncia d'oro. Questa non era soltanto una previsione o una loro speranza; lo Stato era *legalmente obbligato* a consegnare oro fisico a persone che si presentavano con dollari di carta. Quindi i dollari di carta stessi non erano il vero denaro, ma piuttosto erano *certificati* che davano titolo al portatore di ottenere il *vero* denaro, vale a dire l'oro.[5]

Nel 1933, dopo il suo insediamento nel pieno della Grande Depressione, il presidente Franklin D. Roosevelt pose formalmente fine alla promessa dello Stato di riscattare i dollari in oro. Per parecchi decenni successivi, altri governi (e le rispettive banche centrali) poterono ancora cambiare dollari USA con oro, ma Richard Nixon nel 1971 chiuse anche questa strada separando ufficialmente il dollaro dall'oro. Da quel momento in poi, il dollaro USA è stato una vera moneta fiat, supportata da nulla. Poiché a quel punto tutte le altre principali valute erano esse stesse legate *al dollaro USA*, questo significa che l'intera economia mondiale fu, da allora, soggetta a monete fiat.

In termini di economia di base, il significato di una moneta fiat rispetto ad una merce monetaria è che è molto più facile aumentare la quantità di moneta fiat nell'economia. Un'inflazione dei prezzi ampia e rapida sarebbe estremamente improbabile, ad esempio, se tutti usassero l'oro reale come bene monetario, per il motivo pratico che è difficile estrarre più oro. D'altro canto, con le monete fiat gli Stati hanno la capacità di aumentare la quantità di moneta di un milione di volte in brevissimo tempo, anzi, possono farlo con poche pressioni di un pulsante nel moderno sistema bancario elettronico. Tutti gli esempi storici di iperinflazione – in cui una moneta è stata distrutta perché ha perso il proprio valore in modo estremamente rapido – si sono verificati perché gli Stati sono caduti in un circolo vizioso in cui i prezzi continuavano a salire, e quindi gli Stati hanno continuato a stampare sempre più moneta per pagare i conti.

I tipici dibattiti sulla corretta "politica monetaria" trascurano questa caratteristica piuttosto importante del nostro mondo dal 1971: le persone responsabili delle rispettive valute del loro Paese hanno letteralmente il potere di distruggerle dall'oggi al domani. Ovviamente questo non accade nella pratica perché i funzionari governativi presumibilmente non hanno alcun *interesse* a distruggere le proprie economie (anche se non è detto che lo si riesca a capire dalle loro decisioni). Ma la maggior parte della gente non conferirebbe ad una persona o ad una manciata di persone la possibilità, ad esempio, di spazzare via l'intera collezione di libri di un Paese o l'intero contenuto dei suoi hard disk,

[5] La storia della legislazione su oro e argento agli albori degli Stati Uniti è piuttosto complicata e va al di fuori dello scopo di questo libro introduttivo. Il punto importante è che anche prima che fosse scritta la Costituzione, i coloni usavano monete d'oro e d'argento come denaro. Gli Americani hanno iniziato a usare pezzi di carta collegati al governo degli Stati Uniti solo perché originariamente si trattava di *ricevute di deposito* sulle preesistenti merci monetarie.

semplicemente premendo alcuni pulsanti. Eppure questo è lo stato attuale del nostro mondo rispetto al bene forse più importante: il denaro.

Il Prezzo del Denaro Fissato da Domanda e Offerta

Sia che si abbia una moneta-merce come l'oro, o una moneta a corso legale come il dollaro USA di oggi, il suo prezzo di mercato è determinato dalla domanda e dall'offerta. Naturalmente con una moneta-merce, l'offerta di mercato è composta dalle offerte individuali di tutti i diversi produttori del settore privato. Al contrario, con la moderna moneta fiat, sono gli Stati (o le loro agenzie designate) a determinare le quantità di dollari, euro, pesos e così via.[6] Nonostante questa differenza, gli stessi strumenti di domanda ed offerta possono descrivere il prezzo tanto di once d'oro quanto di ritratti verdi rettangolari di Benjamin Franklin.

L'unico grosso ostacolo nell'utilizzare l'analisi di domanda ed offerta in questa lezione è che il "prezzo" del denaro si comporta in modo opposto a come si è abituati a pensare agli altri prezzi. Ad esempio, supponiamo di analizzare il mercato automobilistico di una determinata città. Con la domanda e l'offerta originali, immagina che il prezzo di equilibrio sia 20.000 dollari e la quantità di equilibrio sia 1.000 auto. Ad un certo punto apre una nuova concessionaria e in tale modo la curva di offerta delle auto si sposta verso destra. Nel nuovo equilibrio, il prezzo è sceso a 15.000 dollari e la quantità di auto è raddoppiata a 2.000 veicoli. Fino a qui tutto normale.

Ora cosa succede se analizziamo questo stesso mercato, ma dal punto di vista del denaro? Dopotutto, anche la moneta fiat è un bene economico, quindi dovremmo essere in grado di utilizzare i nostri strumenti di analisi. Il problema emerge quando vogliamo definire il "prezzo" dei dollari. In termini di mercato automobilistico, potremmo dire che inizialmente il prezzo di una banconota da 1 dollaro era 1/20.000^{mo} di un'auto ma che dopo l'apertura della nuova concessionaria, il prezzo di una banconota da 1 dollaro è *aumentato* a 1/15.000^{mo} di un'auto.

Quindi vediamo che il movimento del prezzo della moneta è andato in direzione opposta rispetto al prezzo delle automobili. In altre parole, se servono meno banconote per comprare un'auto, è come dire che serve una parte maggiore di auto per comprare una banconota. Questa formulazione può suonarti strana all'inizio, ma essenzialmente il rivenditore di auto *vende automobili* per *acquistare dollari*. I suoi clienti sono dall'altra parte della transazione: vendono dollari per comprare automobili.

Se le banconote e le automobili fossero le uniche merci nell'economia, avremmo finito. Tuttavia, il punto focale di avere denaro è che esso è presente da un lato di ognuna delle transazioni che coinvolgono molte migliaia di tipi diversi di beni. Quindi non è proprio

[6] A rigor di termini, il governo degli Stati Uniti e la Federal Reserve non hanno il controllo *completo* sulla quantità di dollari statunitensi, se includiamo i saldi dei conti correnti come parte del totale. Gioca in questo caso un ruolo anche la disponibilità delle banche commerciali a concedere prestiti e dei privati a prendere denaro in prestito. Ma ai fini pratici, il governo degli Stati Uniti e la sua agenzia, la Federal Reserve, controllano la "curva di offerta del dollaro".

esatto dire che *il prezzo* della moneta è 1/20.000^{mo} o 1/15.000^{mo} di un'auto. Dobbiamo anche pensare a quante banconote da 1 dollaro vengono scambiate per pacchetti di gomma da masticare, litri di benzina, ore di falegnameria e così via.

Ad esempio, supponiamo che una gomma da masticare originariamente costi 25 centesimi, ma poi il prezzo raddoppi a 50 centesimi. Un'espressione equivalente sarebbe dire che il prezzo di una banconota da 1 dollaro era originariamente 4 gomme e poi è *sceso della metà* a 2 gomme. Questo è un punto cruciale: *quando il prezzo (misurato in dollari) di un normale bene o servizio sale, è come dire che il valore di mercato del dollaro scende*. Quando il "prezzo della moneta" scende, significa che i prezzi in dollari degli altri beni stanno *salendo*.

Nel mondo reale, i prezzi dei vari beni e servizi non aumentano tutti nella stessa misura, e addirittura alcuni prezzi aumentano mentre altri scendono. Ecco perché è molto controverso anche definire cosa intendiamo per "prezzo del denaro". Gli economisti hanno ideato vari "panieri" di beni per fornire un'idea approssimativa, e l'Indice dei Prezzi al Consumo (CPI) è una di queste misure. Per i nostri scopi, il punto importante è che tu comprenda che l'aumento dei prezzi (misurati in moneta) *è la stessa cosa* del valore o "potere d'acquisto" in calo del denaro.

Una volta compresa la connessione tra i normali prezzi ed il "prezzo" del denaro, è facile vedere che cosa causa l'inflazione dei prezzi: tutto ciò che fa scendere il prezzo del denaro. Utilizzando i nostri strumenti standard, ciò significa che possono esservi due cause per un aumento generale dei prezzi di beni e servizi nell'economia: (1) l'offerta di moneta è aumentata e/o (2) la domanda di moneta è diminuita.

Con questa visione, possiamo tornare su alcuni dei punti menzionati in precedenza in questa lezione. Ad esempio, il completo collasso di alcune valute – in cui il potere d'acquisto, o prezzo del denaro, è sceso praticamente a zero molto rapidamente – si è verificato quando i rispettivi governi hanno iniziato a creare quantità incredibili di nuova valuta (cioè, l'offerta è aumentata). Una volta iniziato questo processo, il pubblico è diventato dubbioso sulla capacità della valuta di acquistare beni e servizi in futuro, e quindi non ha voluto conservarla; da qui la domanda di valuta ha iniziato a diminuire. Il processo si è amplificato a valanga fino a quando il prezzo della valuta si è praticamente azzerato, il che significa che le unità di valuta(come il marco tedesco [nella Repubblica di Weimar – N.d.T.]) non riuscivano a comprare nulla sul mercato.

Del resto, possiamo anche spiegare cosa è successo negli Stati Uniti a metà degli anni '80. Come illustrato nel grafico precedente in questa lezione, l'offerta di moneta (misurata dalla statistica M1) è cresciuta molto rapidamente anche se i prezzi (misurati dal CPI) non sono aumentati altrettanto. In altre parole, dalla metà degli anni '80 in poi gli Stati Uniti hanno visto un forte aumento della quantità di denaro ma un calo molto più contenuto del suo prezzo. La spiegazione di ampio respiro di questo modello è semplice: l'offerta di dollari è aumentata, *ma la domanda ha fatto altrettanto*. Le ragioni specifiche dell'aumento della domanda – che probabilmente includono la forte economia statunitense ed il successo nell'abbassare i tassi di inflazione dei prezzi dai livelli pericolosi della fine degli anni '70 – esulano dall'ambito della nostra discussione. Il punto importante è che non

si può guardare il numero di banconote e calcolare meccanicamente cosa accadrà ai prezzi, perché il valore di mercato del denaro è fissato dalla domanda *e* dall'offerta.

Il Pericolo del'Inflazione Governativa dei Prezzi

L'inflazione dei prezzi non è l'unico prodotto dell'intervento dello Stato. Anche in una pura economia di mercato che utilizzi l'oro, un enorme afflusso di oro (da miniere scoperte di recente o da terre straniere scoperte di recente) può far aumentare i prezzi della maggior parte dei beni e servizi (misurati in once d'oro). In teoria, se gli alchimisti medievali avessero avuto successo ed avessero trovato un modo per trasformare il piombo in oro, il prezzo di mercato dell'oro sarebbe sceso fino a quando i rendimenti per gli alchimisti non fossero stati gli stessi di altre industrie. In altre parole (a seconda dell'esatto processo alchemico) il prezzo dell'oro sarebbe probabilmente diminuito fino a raggiungere il prezzo del piombo. In questo scenario fantasioso, le persone in un'economia di puro mercato passerebbero probabilmente ad un'altra forma di denaro, per lo stesso motivo per cui storicamente le persone non hanno mai usato il piombo come moneta-merce.[7]

In pratica, tuttavia, la grande minaccia alla stabilità dei prezzi non è venuta dalle monete-merce basate sul mercato, ma dalla moneta controllata dallo Stato, ed in particolare dalla moneta fiat.[8] Ad esempio, quando il dollaro USA era saldamente legato all'oro a 20,67 dollari l'oncia, il potere d'acquisto del dollaro è rimasto piuttosto costante per lunghi periodi di tempo. Poteva scendere durante una guerra e aumentare durante una crisi economica, ma in generale i dollari potevano comprare in un certo anno la stessa quantità di beni dei decenni precedenti. Durante il decennio probabilmente più prospero della storia degli Stati Uniti, ad esempio, il CPI è rimasto praticamente piatto dal 1922 al 1929. Gli acquirenti americani durante questo periodo non hanno visto movimenti significativi nei prezzi di latte, uova, carne, anche se l'economia era in piena espansione.

Non è più così. Soprattutto da quando Richard Nixon "ha chiuso la finestra dell'oro" nel 1971 e ha formalmente reciso la parità del dollaro con l'oro, c'è stato un calo costante e praticamente ininterrotto del potere d'acquisto del dollaro. In altre parole, i prezzi di beni e

---

[7] Anche in questo caso, il "crollo" della moneta d'oro sarebbe una benedizione mista, non un disastro assoluto. È vero che per l'economia mondiale sarebbe molto dirompente se il suo denaro, l'oro, all'improvviso vedesse il proprio valore diminuire drasticamente a causa della scoperta degli alchimisti. D'altra parte, sarebbe *meraviglioso* se degli alchimisti facessero una tale scoperta, per via di tutto l'oro nuovo. Oltre al calo dei prezzi per i gioielli, i consumatori trarrebbero vantaggio da interventi dentali molto più economici (otturazioni in oro, ecc.) e trattamenti per l'artrite (che iniettano oro nel corpo), così come dalle applicazioni industriali. A differenza di una valuta fiat, una moneta-merce basata sul mercato è effettivamente *utile* per ragioni diverse dal suo status di mezzo di scambio, e quindi aumenti improvvisi dell'offerta sono vantaggiosi a tale riguardo.

[8] Dovremmo sottolineare che tecnicamente, gli economisti hanno immaginato una moneta fiat anche in una pura economia di mercato e hanno scritto libri ed articoli che descrivono i meccanismi di un tale sistema. Nel testo sopra ignoreremo questa complicazione e assumeremo che la moneta fiat sia sempre il risultato dell'intervento dello Stato nell'economia di mercato. Se questo sia vero anche in teoria è una questione controversa tra gli economisti, ma il collegamento tra Stati e monete a corso legale è certamente corretto nella pratica.

servizi negli Stati Uniti sono costantemente aumentati da quando l'economia si è allontanata da una moneta-merce (oro) verso una moneta fiat. Al giorno d'oggi i giovani devono tollerare le noiose discussioni dei genitori e dei nonni su quanto fossero economiche le cose "quando ero giovane". Ciò di cui questi giovani – e forse anche i loro genitori e nonni – non si rendono conto è che questa costante erosione del dollaro *non è un fatto naturale*. È il risultato dell'intervento dello Stato nell'economia, attraverso la sua monopolizzazione dell'offerta di moneta e la sua decisione di pompare continuamente nuovi dollari nell'economia.

A parte generare storie noiose del nonno, il danno della persistente inflazione dei prezzi è in primo luogo che vanifica parzialmente lo scopo di usare il denaro. Ricorda che il grande contributo di avere denaro è che aiuta le persone a fare progetti e coordinare le loro attività nel mercato. Gli imprenditori possono stabilire se stanno gestendo un'attività di successo sommando i prezzi monetari degli input che acquistano e confrontando questo totale generale con la somma dei prezzi monetari delle cose che vendono ai loro clienti. I lavoratori possono prendere una decisione informata sull'opportunità di accettare un nuovo lavoro in tutto il Paese, guardando i prezzi tipici di beni importanti (come cibo e alloggio) nella nuova area rispetto ai prezzi tipici nella loro posizione attuale, e facendo lo stesso per le differenze salariali nelle due sedi. Le coppie in pensione che stanno pianificando una lussuosa vacanza in Europa possono evitare di morire di fame vent'anni dopo consultandosi con un gestore finanziario per assicurarsi di avere messo da parte abbastanza investimenti per sostenerli in seguito. Avere una **moneta sana** – ovvero denaro il cui valore non oscilla in modo irregolare e non perde il suo potere d'acquisto nel tempo – rende tutte queste attività molto più ordinate. Avere una moneta fiat malsana è (di solito) ancora meglio di niente, ma nei casi estremi gli Stati possono rendere le loro monete così inutili che il pubblico abbandona letteralmente la valuta e adotta altri oggetti come mezzo di scambio.

Uno dei doveri ufficiali della Federal Reserve – la banca centrale degli Stati Uniti istituita dal governo – è mantenere la stabilità dei prezzi. Dalla fondazione della Federal Reserve nel 1913, il dollaro USA ha perso circa il 95% del suo potere d'acquisto. Per vedere la cosa in un altro modo, ciò che costava 1 dollaro sul mercato nel 1913 costa circa 22 dollari oggi. Ma oltre a questo calo sostenuto del "prezzo" del dollaro USA (rispetto alla maggior parte dei beni e servizi), c'è il fatto che il calo è stato incredibilmente *volatile*. I prezzi sono aumentati molto rapidamente durante la prima guerra mondiale, poi sono crollati nel 1920 e nel 1921, quindi sono rimasti di nuovo stabili negli anni '20, quindi sono crollati di nuovo durante i primi anni della Grande Depressione. Dalla fine della seconda guerra mondiale, i prezzi negli Stati Uniti sono aumentati costantemente, ma il ritmo della crescita è stato irregolare. In particolare, i prezzi sono aumentati molto rapidamente alla fine degli anni '70, per poi rallentare a tassi di crescita molto più bassi negli anni '80.

Attualmente (2010), gli investitori statunitensi sono divisi nelle loro previsioni sull'inflazione futura dei prezzi. Alcuni si aspettano un crollo dei prezzi, paragonabile al primo periodo della Grande Depressione. Altri si aspettano un aumento dei prezzi,

paragonabile (sebbene non altrettanto estremo) al recente caso dello Zimbabwe.[9] A causa di questa incertezza su un aspetto molto importante del futuro – cioè il potere d'acquisto del dollaro USA – gli Americani ed in effetti tutta la gente in tutto il mondo è distratta dal costruire le proprie attività, giocare con i propri figli e guardare film di kung-fu perché devono fare ricerche sulle riunioni della Federal Reserve e armeggiare costantemente con i loro portafogli finanziari per includere più oro o più obbligazioni. Tutta questa attività ha senso a livello individuale, *dati* i pessimi precedenti della Federal Reserve nella sua missione ufficiale di stabilità dei prezzi. Ma in termini di tutto il sistema economico, è un grosso spreco. In una pura economia di mercato con una moneta sana, le persone potrebbero concentrarsi sulle cose più importanti della vita (come i film di kung-fu).

Inflazione dei Prezzi Contenuta Attraverso Previsioni Adeguate?

Alcuni minimizzano gli effetti dannosi dell'inflazione dei prezzi. Ammetterebbero magari che se l'aumento dei prezzi cogliesse tutti di sorpresa, *allora* sarebbe un problema. Ma a questo punto, qualcuno potrebbe obiettare, tutti sanno che il dollaro USA (e altre valute fiat) perderanno il loro potere d'acquisto nel tempo. Quando delle attività prendono in prestito denaro e i lavoratori più anziani decidono di andare in pensione, tengono conto di questo fenomeno. Inoltre, nelle economie moderne, strumenti finanziari sofisticati consentono agli investitori di proteggersi dall'inflazione dei prezzi attraverso vari mezzi. In breve, le persone nell'economia mista non rimangono a guardare quando lo Stato interviene nell'offerta di denaro. Rispondono e si proteggono utilizzando altri aspetti dell'economia di mercato.

Questo è tutto vero, ma nota che potremmo dire la stessa cosa se lo Stato iniettasse virus casualmente nelle persone o incendiasse le loro case. La gente non starebbe ferma accettando passivamente la nuova realtà; prenderebbe invece contromisure attive (vaccini, più rilevatori di fumo, ecc.) e acquisterebbe altre protezioni finanziarie attraverso polizze assicurative mediche e antincendio. Ma sarebbe una sciocchezza dire che queste misure difensive neutralizzerebbero completamente gli effetti dannosi dei nostri ipotetici iniettori di virus e incendiari di Stato.

Lo stesso principio si applica all'inflazione dei prezzi governativa. È vero che il danno può essere mitigato attraverso reazioni difensive del mercato. Ma la società finisce comunque per essere più povera rispetto alla situazione in cui lo Stato lasciasse la moneta al settore privato.

---

[9] Le cose sono diventate talmente assurde nello Zimbabwe, che la sua banca centrale alla fine ha emesso banconote da 100 trilioni di dollari. In una conferenza nella primavera del 2010, qualcuno ha dato umoristicamente all'autore di questo libro una “mancia” che era una banconota da "cinquantamila miliardi di dollari" emessa dalla Reserve Bank of Zimbabwe. Il burlone aveva acquistato questa banconota - che ha un "5" seguito da 13 zeri stampati sopra – a quattro soldi su eBay. Secondo Steve Hanke, nel novembre 2008 lo Zimbabwe soffriva di un tasso *mensile* di inflazione dei prezzi del 79,6-miliardi-percento. A questo ritmo inconcepibile, i prezzi in Zimbabwe raddoppiavano ogni 25 ore! (Vedi http://www.cato.org/zimbabwe)

In qualunque caso, l'inflazione *monetaria* statale non può che distorcere l'economia rispetto al puro risultato di mercato. Questo perché lo Stato e la Banche Centrali utilizzano invariabilmente la nuova moneta per *acquistare cose*, siano esse beni tangibili (come carri armati e bombardieri durante una guerra) o attività finanziarie (come titoli ipotecari sulla scia del panico finanziario del 2008).

Abbiamo già visto nella lezione 18 che lo Stato distorce l'economia quando sottrae risorse al controllo di mani private e le pone alla discrezione dei funzionari governativi. Questo processo dannoso si verifica necessariamente ogni volta che lo Stato crea nuova moneta, cioè si impegna in inflazione *monetaria*.

Qualunque cosa il pubblico faccia come risposta, non può impedire allo Stato di sottrarre beni e risorse (barili di petrolio, obbligazioni societarie, ecc.) quando è lo Stato a controllare la macchina da stampa. In un sistema di moneta fiat, le banconote da 100 dollari appena stampate dallo Stato hanno corso legale tanto quanto la moneta già nei portafogli e nelle borse dei cittadini medi. Per questo motivo, anche se un particolare episodio di inflazione *monetaria* non porta ad un'inflazione dei *prezzi* immediata[10], l'intervento dello Stato distorce comunque l'economia rispetto al puro risultato di mercato.

[10] Tieni presente che l'iniezione di nuova moneta da parte dello Stato può sostenere prezzi che altrimenti scenderebbero. Ad esempio, lo Stato può stampare nuova moneta e acquistare beni per i quali la domanda (del settore privato) è diminuita. In questo caso, l'inflazione monetaria provoca ancora inflazione dei prezzi, ma da un punto di partenza più basso, per così dire. Pertanto i prezzi osservati potrebbero non aumentare, ma sarebbe errato concludere che l'inflazione monetaria non abbia avuto alcun effetto sui prezzi.

Riepilogo della lezione

- *L'inflazione monetaria* si riferisce all'espansione della moneta; nell'economia americana il termine si riferisce ad un aumento del numero totale di dollari. *L'inflazione dei prezzi* si riferisce ad un *aumento* generale dei prezzi di beni e servizi, misurato in unità di denaro.

- L'intervento statale conduce ad inflazione sistematica. Tutti i principali Stati hanno utilizzato vari mezzi per costringere la propria gente a smettere di utilizzare come denaro le monete-merce basate sul mercato (come oro e argento) e ad utilizzare invece valute cartacee a corso legale. È molto più facile espandere la quantità di denaro fiat, rispetto a dissotterrare nuovo oro o argento.

- L'inflazione dei prezzi su larga scala e persistente può devastare un'economia. Quando il potere d'acquisto della moneta si erode rapidamente ed in modo irregolare, in primo luogo limita i vantaggi di avere una moneta e spinge indietro la società verso una situazione di baratto. Senza una valuta solida, le persone hanno meno incentivi a risparmiare e a prendere decisioni di investimento a lungo termine.

NUOVI TERMINI

Inflazione: Termine in origine riferito all'espansione monetaria ma che oggi tende a riferirsi all'aumento dei prezzi.

Inflazione monetaria: Una espansione della quantità totale di moneta nell'economia.

Inflazione dei prezzi: Incremento generale dei prezzi di beni e servizi, quotati in unità di moneta. L'inflazione dei prezzi è la stessa cosa della riduzione del potere d'acquisto della moneta.

Offerta di moneta: La quantità totale di moneta nell'economia in un determinato momento.

Indice de Prezzi al Consumo (CPI): L'indicatore del Bureau of Labor Statistics del "livello dei prezzi" che riguardano le normali famiglie. Il CPI è una media (ponderata in base alla loro importanza relativa) dei prezzi di benzina, cibo ed altri beni comuni.

M1: Misura popolare della quantità totale di denaro in un'economia. M1 include la valuta effettiva detenuta dal pubblico (nei portafogli, nelle borse e nei cassetti dei registratori di cassa) ma anche l'importo totale dei saldi dei conti correnti. A causa del sistema bancario a riserva frazionaria, M1 è maggiore del numero di dollari stampati su carta. Se tutti tentassero di prelevare dalle banche il totale del proprio conto corrente contemporaneamente, non ci sarebbe abbastanza valuta in circolazione. Questo è il motivo per cui M1 indica più moneta totale della semplice quantità di valuta cartacea.

Iperinflazione: Inflazione molto forte. Non esiste un confine preciso tra inflazione e iperinflazione, ma in una iperinflazione le persone iniziano a comprare qualsiasi cosa per scaricare la moneta in loro possesso che sta perdendo valore di ora in ora.

Svalutazione: Politica governativa che indebolisce la moneta. Quando le monete erano valutate in base al loro contenuto di metalli preziosi, svalutare significava fondere le monete e ri-coniarle con metalli più vili (meno preziosi) aggiunti alla miscela. In regime di monete fiat, la svalutazione comporta la rapida creazione di nuova moneta, che riduce il valore di ogni singola unità di moneta circolante.

Moneta fiat (moneta a corso legale o corso forzoso): Moneta cartacea che non è supportata da alcunché. L'unica ragione per cui le persone accettano moneta a corso legale nel

commercio è che si aspettano che essa abbia potere d'acquisto in futuro.

Federal Reserve: La banca centrale degli Stati Uniti, fondata nel 1913. La "Fed" è responsabile delle politiche monetarie degli USA e possiede il doppio mandato di provvedere ad una stabile crescita economica (che implica la piena occupazione) ed una bassa inflazione dei prezzi.

QUESITI DI STUDIO

1. Quali sono i due significati del termine *inflazione*?

2. Esiste una stretta correlazione tra crescita monetaria ed incremento dei prezzi?

3. Come mai i lavoratori vendono le proprie ore di lavoro in cambio di unità di monete fiat intrinsecamente senza valore?

4. Se l'offerta monetaria aumenta, cosa succede al "prezzo del denaro", a parità di altre condizioni? Cosa implica questo per i prezzi di beni e servizi?

5. Qual è il danno causato dall'inflazione dei prezzi statale?

LEZIONE (AVANZATA) 22

Debito Pubblico

In questa lezione apprenderai:

- La differenza tra deficit e debito pubblico.
- La connessione tra debito pubblico ed inflazione.
- Come il debito pubblico impoverisce le generazioni future.

Deficit e Debito Pubblico

Come un'azienda privata, lo Stato percepisce delle entrate che utilizza per pagare le sue spese. Proprio come un'azienda privata a volte può avere periodi in cui le spese sono superiori alle entrate, così anche lo Stato. In ogni determinato periodo di bilancio, lo Stato potrebbe desiderare di spendere in totale più denaro per programmi sociali, militari e così via di quanto ne abbia raccolto in tasse, canoni per l'utilizzo di parchi pubblici, ecc. Quando lo Stato spende più di quanto riceve, incorre in un *deficit (o disavanzo) di bilancio*.

Nella maggior parte dei commenti e report finanziari, i disavanzi pubblici sono misurati su base annua. Ad esempio, un critico di Ronald Reagan affermerebbe: "Il disavanzo del bilancio federale degli Stati Uniti è quasi triplicato durante gli anni '80, passando da circa 74 miliardi di dollari nel 1980 a 221 miliardi di dollari nel 1990".[1] A rigor di termini, questa frase ci racconta solo delle finanze federali in due diversi anni; il disavanzo di bilancio nel 1980 era la differenza tra entrate e spese in quell'anno e il disavanzo nel 1990 era il divario dieci anni dopo.

Talvolta i giornalisti usano un linguaggio superficiale quando riferiscono di nuovi programmi statali. Ad esempio, possono affermare: "Poiché la nuova legislazione sulla riforma sanitaria aumenterà la spesa federale di 900 miliardi mentre aumenterà le tasse di soli 800 miliardi, aggiungerà 100 miliardi al deficit nei prossimi dieci anni". Ma poiché la maggior parte delle persone usa *deficit* per indicare lo squilibrio fra entrate ed uscite di un singolo anno, la frase del nostro giornalista è confusa. Sarebbe come se un annunciatore di baseball dicesse che un grande battitore ha avuto una media di 3.000 battute nei suoi primi dieci anni nelle major league.

Il deficit pubblico misura la differenza tra spese ed entrate durante un particolare intervallo di tempo; è una **variabile di flusso** che si verifica in un periodo (come un anno). Al contrario, il *debito* pubblico si riferisce all'importo totale di denaro che lo Stato deve ad

[1] Le finanze del governo federale degli Stati Uniti sono solitamente registrate per *anni fiscali*, che non coincidono con gli anni di calendario. Ad esempio, l'anno fiscale 1990 è andato dal 1 ottobre 1989 al 30 settembre 1990. Il disavanzo di 221 miliardi di dollari si riferisce quindi alla mancata corrispondenza tra entrate e spese federali durante queste due date.

altre organizzazioni o individui.[2] Il debito è una **variabile di stock**, il che significa che il suo valore è definito in qualsiasi momento. Ad esempio, ha senso chiedersi: "Qual era il debito pubblico totale fino a lunedì a mezzogiorno?" Ma non avrebbe senso chiedersi: "Qual era il disavanzo del bilancio federale a partire da lunedì a mezzogiorno?" a meno che tu non abbia implicitamente in mente un *punto di partenza* precedente, ed in tal caso stai in realtà chiedendo: "Quanto ha speso lo Stato tra il punto di inizio e lunedì a mezzogiorno, rispetto a quanto ha raccolto in tasse durante lo stesso periodo?".

Quando lo Stato ha un deficit, copre il disavanzo proprio come può fare un'azienda: emette debito, il che significa che lo Stato vende buoni del Tesoro ad investitori esterni[3].

Interessi sul Debito Pubblico

Quando lo Stato prende in prestito denaro da terzi vendendo loro titoli di Stato, deve pagare loro degli interessi. In particolare, ciò che accade è che gli investitori pagano l'obbligazione meno del valore nominale,[4] e la differenza dà origine al rendimento (o ritorno) implicito dell'obbligazione. Ad esempio, se un investitore acquista una cambiale dal governo federale degli Stati Uniti che promette di pagargli 10.000 dollari dopo esattamente un anno, ma l'investitore spende per essa solo (circa) 9.524 dollari, ottiene un rendimento del 5% sul suo denaro, perché 9.524 x 1,05 = 10.000 (circa).

Con l'aumentare del disavanzo pubblico di bilancio, anche i pagamenti di interessi per onorare quel debito crescono (tipicamente)[5]. Quando la gente parla dell'enorme **debito nazionale** – intendendo quasi sempre il debito del governo federale degli Stati Uniti – può lamentarsi del fatto che il pagamento degli interessi è una delle categorie di spesa più grandi, e lascia meno soldi disponibili per altri programmi governativi.

La tabella che segue illustra le finanze di un ipotetico governo per un triennio. Scorrendo la tabella avrai una comprensione molto migliore del disavanzo pubblico, del debito e delle spese per interessi.

---

[2] Ci sono diverse voci che possono essere incluse in questa cifra, che farebbero aumentare o diminuire il "debito federale". Ad esempio, una cifra più piccola per il debito potrebbe riferirsi esclusivamente alle obbligazioni effettivamente emesse dal Tesoro degli Stati Uniti. Una cifra molto più ampia includerebbe non solo le obbligazioni, ma anche le passività future attese del governo federale in programmi come la previdenza sociale, in cui i pagamenti previsti supereranno ad un certo punto i "contributi" dei lavoratori e costituiranno quindi un drenaggio generale delle entrate fiscali, contribuendo all'indebitamento complessivo dello Stato.

[3] Il Tesoro degli Stati Uniti è il braccio finanziario del governo federale. Il Tesoro riscuote le tasse ed eroga i fondi. Quando il governo federale ha un deficit, prende in prestito denaro da terzi facendo vendere obbligazioni al Tesoro.

[4] Nel testo limitiamo la nostra attenzione alle obbligazioni "a cedola zero", applicabili al debito del Tesoro con scadenza pari o inferiore ad un anno. Se lo Stato (o un'altra entità) emette debito a lungo termine, ciò comporterà spesso pagamenti periodici di interessi ("cedole"). In questo caso, il prestatore sborsa anticipatamente l'intero importo dell'obbligazione, poiché i guadagni da interessi vengono gestiti separatamente ma, per le obbligazioni che non prevedono pagamenti di cedole, l'investitore deve guadagnare gli interessi attraverso uno sconto su quanto inizialmente pagato per l'obbligazione.

[5] Se i tassi di interesse scendono, lo Stato potrebbe godere di spesa per interessi inferiore anche se il debito cresce.

2010		2011		2012	
Tasse riscosse	$ 1 trilione	Tasse riscosse	$ 1 trilione	Tasse riscosse	$ 1 trilione
Spese	$ 1.1 trilioni	Spese	$ 1 trilione	Spese	$ 975 miliardi
Disavanzo	$ 100 miliardi	Disavanzo	$ 0	Avanzo	**$ 25 miliardi**
Debito iniziale	$ 0	Debito iniziale	$ 100 miliardi	Debito iniziale	$ 100 miliardi
Debito finale	**$ 100 miliardi**	Debito finale	$ 100 miliardi	Debito finale	**$ 75 miliardi**
SPESE		SPESE		SPESE	
Militari	$ 300 miliardi	Militari	$ 280 miliardi	Militari	$ 270 miliardi
Sociali	$ 800 miliardi	Sociali	$ 715 miliardi	Sociali	$ 700 miliardi
Interessi	$ 0	Interessi	$ 5 miliardi	Interessi	$ 5 miliardi
FINANZIAMENTO		FINANZIAMENTO		FINANZIAMENTO	
(Lo Stato non ha bond da rimborsare dagli anni precedenti)		Lo Stato deve rimborsare i 10.500.000 bonds al oro valore nominale di $ 10.000 pagando $ 105 miliardi		Lo Stato deve rimborsare i 10.500.000 bonds al oro valore nominale di $ 10.000 pagando $ 105 miliardi	
Lo Stato vende *(emette)* 10.500.000 bonds (da $ 10.000 nominali) a $ 9.523,81 ciascuno, per raccogliere **$ 100 miliardi**		Lo Stato *riemette* 10.500.000 bonds a $ 9.523,81 ciascuno, per raccogliere $ 100 miliardi		Lo Stato *riemette* 7.875.000 bonds a $ 9.523,81 ciascuno, per raccogliere **$ 75 miliardi**. *Rimborsa* **$ 25 miliardi di debito**	

La tabella sopra contiene molte informazioni, ma se dedichi qualche minuto ad imparare come funziona, avrai una buona comprensione dei meccanismi di finanziamento del debito pubblico. Ecco alcuni punti generali:

- In un dato anno (ogni colonna verticale), il gettito fiscale è di 1 trilione di dollari mentre le spese variano. Tuttavia, le Spese sono sempre la somma delle spese di quell'anno per i programmi militari, sociali e gli interessi sul debito.
- Se le entrate fiscali sono superiori alle spese, c'è un Avanzo. Se le entrate sono inferiori, c'è un Disavanzo. Se sono uguali, il bilancio è in pareggio.
- Il debito pubblico cambia nel corso dell'anno in base all'avanzo o al disavanzo di quell'anno.
- Quando lo Stato ha un debito, una parte delle sue entrate fiscali deve andare a ripagare gli interessi sul debito. Anche se lo Stato equilibra il bilancio in un determinato anno, se sta riportando un debito degli anni precedenti ha meno soldi disponibili per i programmi militari e sociali.
- Non si conteggia come spesa governativa quando lo Stato si limita a riemettere o rinnovare il debito in scadenza. Nella tabella ciò accade nell'anno 2011. Lo Stato ha un bilancio in pareggio, anche se tecnicamente deve pagare un totale complessivo di 1,1 trilioni mentre le entrate fiscali sono solo 1 trilione. Dei 105 miliardi che lo Stato deve pagare agli obbligazionisti (che hanno acquistato obbligazioni nel 2010), solo 5 miliardi sono considerati spesa pubblica, ovvero una spesa per interessi, per l'anno 2011. Gli altri

100 miliardi vengono semplicemente rinnovati riemettendo la stessa quantità di debito in nuove obbligazioni ad un anno.

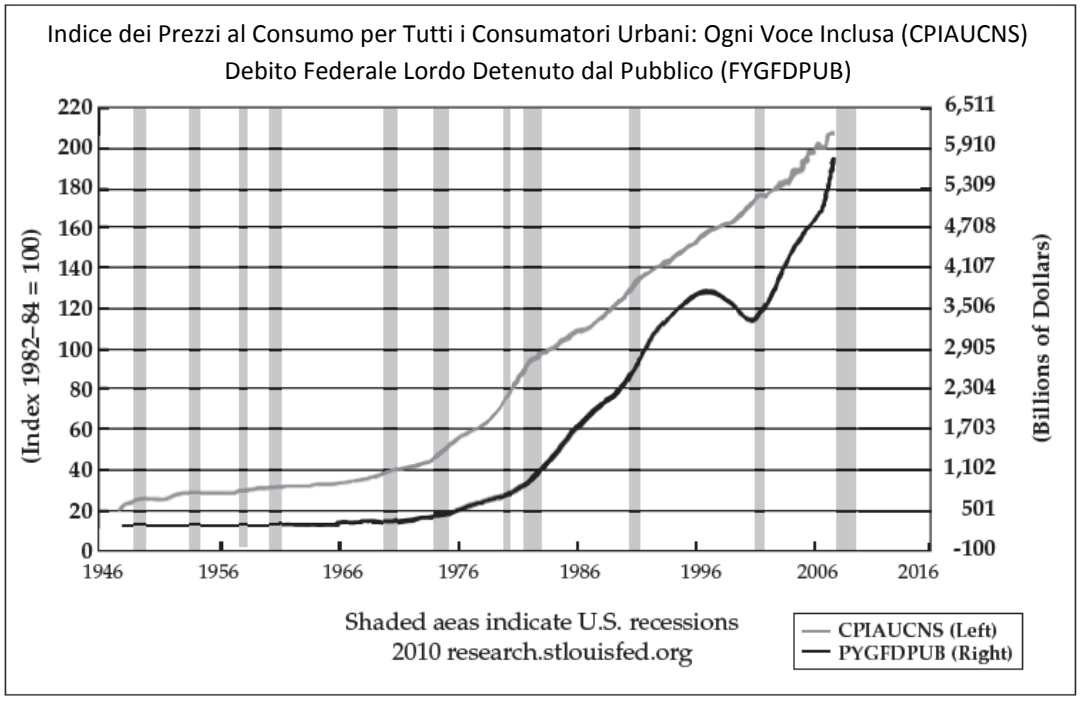
- In un dato momento, il debito dello Stato da rimborsare è semplicemente il valore di mercato attuale dei titoli di Stato detenuti dal pubblico. Questo numero è inferiore alla somma del valore nominale di tutte le obbligazioni in circolazione, perché lo Stato non è obbligato a pagare l'intero valore nominale fino al momento della scadenza effettiva. Quando tale evento è ancora nel futuro, l'obbligazione contrattuale dello Stato viene scontata del tasso di interesse (5% nel nostro esempio).

Nel nostro esempio, il debito pubblico consiste sempre interamente in obbligazioni ad un anno. Nel mondo reale lo Stato distribuisce il proprio debito tra obbligazioni con scadenze diverse (1 mese, 3 mesi, 6 mesi, 1 anno, 5 anni, ecc.). Ciò consente allo Stato di pianificare le proprie finanze in modo più accurato quando prende in prestito denaro "bloccando" i tassi di interesse per più di un anno.

Debito Pubblico ed Inflazione

È molto frequente tra la gente comune e persino tra gli analisti finanziari sofisticati associare il debito pubblico all'aumento dei prezzi. Ogni volta che il governo degli Stati Uniti ha un disavanzo di bilancio particolarmente elevato, ad esempio, molte persone affermano: "questo danneggerà il dollaro e causerà inflazione (dei prezzi)".

C'è sicuramente un elemento di verità in questa associazione popolare, e c'è anche una certa correlazione storica (sebbene tutt'altro che stretta) tra il debito federale degli Stati Uniti e il CPI:



Tuttavia, anche se apparentemente esiste una connessione generale tra debito pubblico ed aumento dei prezzi, è importante utilizzare una solida teoria economica per capire perché ciò dovrebbe verificarsi. Il primo punto importante è che *un disavanzo di bilancio pubblico di per sé NON è inflazionistico*. Quando lo Stato ha un deficit e prende in prestito denaro emettendo nuove obbligazioni, non crea nuova moneta nell'economia. Al contrario, se lo Stato ha un deficit di (diciamo) 200 miliardi di dollari, significa che altre persone nell'economia hanno molto meno denaro in loro possesso. Consegnano 200 miliardi di dollari in denaro allo Stato, in cambio di effetti emessi dal Tesoro. I titoli di stato statunitensi sono attività finanziarie molto liquide (negoziabili), ma non sono la stessa cosa dei dollari statunitensi: non sono denaro. Sotto questo aspetto ristretto, un deficit di bilancio federale non è più inflazionistico della decisione di una società privata di prendere in prestito denaro dal pubblico.

Ma c'è di più. Tutto ciò che abbiamo realmente stabilito è che *di per sé* un deficit di bilancio statale non crea nuovi dollari, e quindi non dovrebbe avere alcuna influenza diretta sui prezzi di beni e servizi negli Stati Uniti. In pratica, tuttavia, i disavanzi di bilancio dello Stato creano un forte incentivo per la Federal Reserve a creare più dollari. In primo luogo, l'inflazione dei prezzi tende ad alleggerire il peso "reale" del debito. Aumentando i prezzi in tutta l'economia – compresi salari e stipendi – attraverso la creazione di nuovi dollari, la Federal Reserve può aumentare indirettamente le entrate fiscali del governo federale. Ciò rende più facile affrontare gli esborsi fissi di dollari sul debito, in particolare il debito a lungo termine originariamente emesso molti anni prima[6].

La connessione più basilare tra debito pubblico e inflazione è semplice: quando lo Stato vuole spendere una quantità incredibile di denaro – come durante una guerra mondiale – può raccoglierne solo fino ad un certo punto attraverso le tasse. E può anche raccoglierne solo fino ad un certo punto prendendo in prestito. A quel punto, se lo Stato vuole spendere *ancora* più soldi, ricorre alla stampante monetaria.

Supponiamo che lo Stato voglia spendere 6 trilioni di dollari ed abbia solo entrate fiscali di 2 trilioni. Lo Stato in linea di principio potrebbe prendere in prestito i restanti 4 trilioni di dollari, ma gli investitori diventerebbero nervosi per una somma così grande e potrebbero richiedere un tasso di interesse molto più alto del normale. Inoltre, il pubblico potrebbe esitare davanti ad un deficit così enorme (come frazione del bilancio totale) e insistere affinché lo Stato tagliasse la spesa pubblica. In questo pasticcio, allora, per pagare i conti lo Stato potrebbe prendere in prestito solo 1 trilione di dollari e poi letteralmente creare altri 3 trilioni in nuova moneta. Lo Stato sfrutterebbe la propria posizione di monopolista della moneta esattamente nello stesso modo in cui si comporta un falsario nel settore privato.

Ora, nel sistema finanziario degli Stati Uniti, lo Stato in realtà non si comporta così sfacciatamente. Al contrario, se lo Stato vuole usare il suo controllo della macchina da stampa per aiutare a coprire un disavanzo, passa attraverso un processo molto complicato: in primo luogo il Tesoro emette nuovo debito verso acquirenti del settore privato sufficiente a coprire completamente il disavanzo di bilancio ufficiale. Tuttavia, i commercianti privati dei buoni del Tesoro si accontentano di tassi di interesse molto bassi

[6] È vero che gli investitori terranno conto di questa dinamica nel prestare denaro allo Stato; insisteranno per avere un rendimento (tasso di interesse) più elevato sapendo che il potere d'acquisto del dollaro probabilmente diminuirà nel tempo. In ogni caso, è pur sempre vero che quando la Federal Reserve provoca inflazione, rende più facile per il governo federale onorare il proprio debito preesistente. Se la Federal Reserve all'improvviso smettesse del tutto di inflazionare, per lo Stato sarebbe più difficile onorare il proprio debito rispetto allo scenario previsto.

su questi enormi prestiti, perché la Federal Reserve interviene rapidamente ed acquista i buoni del Tesoro di nuova emissione dai commercianti stessi. La Federal Reserve paga le obbligazioni non con i propri risparmi precedenti, ma piuttosto creando nuovi dollari dal nulla.

Alla fine di tutto, la Federal Reserve detiene i nuovi buoni del Tesoro sul suo bilancio, mentre i rivenditori privati dei bond tornano alla loro posizione originale (con alcuni soldi in più per le commissioni sulle operazioni). Se facciamo un passo indietro e ignoriamo gli intermediari (cioè i rivenditori privati dei buoni del Tesoro), ciò che accade nel grande schema è che la Federal Reserve crea nuovi dollari e li presta al Tesoro, il quale poi li spende nei suoi vari programmi.[7] Quindi, nonostante il processo sia contorto, il controllo dello Stato sui sistemi monetari e bancari gli conferisce la possibilità di creare nuovi dollari per colmare un disavanzo di bilancio. Questo è un importante meccanismo attraverso il quale i disavanzi pubblici possono portare all'inflazione monetaria e, in definitiva, a prezzi più elevati.

Debito Pubblico e Generazioni Future

Nelle discussioni comuni, gli oppositori del disavanzo pubblico spesso affermano che esso rappresenta un furto a danno delle generazioni non ancora nate. L'idea è che se lo Stato spende 100 miliardi di dollari in più per rendere felici gli elettori ma senza "pagare" questi miliardi aumentando le tasse, allora la generazione attuale si trova a godere di 100 miliardi di dollari in più, mentre i futuri contribuenti dovranno sostenerne il costo. Questa tipica affermazione è davvero giusta?

Come per l'associazione popolare tra debito pubblico ed inflazione, la risposta è sfumata: sì, il deficit pubblico impoverisce le generazioni future, ma no, non lo fa per la ragione superficiale che la maggior parte delle persone crede.

Quando pensi a qualsiasi debito, sia esso pubblico o privato, tieni presente che *tutti i beni sono prodotti dalle risorse attuali*. Non esiste una macchina del tempo con cui le persone oggi possano rubare pizze e DVD dalle mani di persone 50 anni nel futuro. Se lo Stato spende 100 miliardi di dollari per inviare ad ogni elettore una somma forfettaria da spendere al centro commerciale, non importa se la spesa sia finanziata attraverso aumenti delle tasse o prestiti. In ogni caso, è la *generazione attuale* che (collettivamente) paga.

[7] Se sei un lettore attento, potresti pensare che questo non sia veramente stampare nuova moneta solo per colmare una carenza di bilancio, perché il governo federale deve comunque gli interessi ed il capitale al detentore delle obbligazioni emesse. Ma, guarda un po', la Federal Reserve è il destinatario di questi pagamenti (dal momento che la Federal Reserve ha acquistato le obbligazioni dai rivenditori privati) e come procedura operativa standard la Federal Reserve rimette tutti i suoi guadagni in eccesso al Tesoro. In altre parole, dopo che la Federal Reserve ha pagato la bolletta della luce, i dipendenti e così via, tutto il denaro in più che ha lo rimanda al Tesoro. Quindi, anche se tecnicamente parlando il Tesoro non ha ottenuto quei nuovi dollari senza vincoli, a tutti gli effetti lo ha fatto, dal momento che le spese in interessi sul debito detenuto dalla Federal Reserve torneranno (in gran parte) direttamente al Tesoro, e perché la Federal Reserve probabilmente rinnoverà il capitale sul suo debito del Tesoro in scadenza. Per analogia, se tu potessi sempre prendere in prestito denaro dai tuoi genitori (ad un tasso di interesse contrattuale) quando spendi più dell'importo della tua busta paga, *e* se sapessi di non dover mai rimborsare il capitale, *e* se sapessi che i tuoi genitori incrementerebbero sempre i tuoi regali di compleanno e di Natale per restituirti tutti i "pagamenti degli interessi" su questi prestiti, a quel punto il processo di firmare un contratto di prestito con loro sarebbe una farsa. Spenderesti con sconsiderato abbandono, che è esattamente quello che i politici di Washington hanno fatto e continuano a fare.

Ora, naturalmente, nella pratica c'è differenza nel modo in cui questo onere è *condiviso* all'interno della generazione attuale, ed è proprio per questo che è popolare produrre disavanzi di bilancio. Se lo Stato aumentasse le imposte a tutti per poi restituire tutti i soldi con un assegno a ciascuno, ciò sarebbe inutile. Ma se invece lo Stato prende in prestito 100 miliardi di dollari da un piccolo gruppo di investitori e poi spedisce questi soldi a tutti gli altri, l'elettore medio si sente più ricco.

Un modo per vedere la fallacia dell'analisi standard "viviamo a spese dei nostri figli" è rendersi conto che gli investitori di oggi lasciano in eredità i loro titoli di stato ai propri figli. È certamente vero che oggi disavanzi pubblici più elevati significano che i futuri Americani subiranno tasse più elevate (necessarie per servire e ripagare i nuovi titoli di stato). Ma, allo stesso modo, deficit più elevati oggi significano che i futuri Americani erediteranno più attività finanziarie (quelli stessi titoli di stato!) dai loro genitori, che danno loro diritto a flussi di interessi e rimborsi di capitale.[8]

Quindi che cosa significa tutto questo? I massicci disavanzi pubblici sono in realtà soltanto un sostanziale pareggio? No, non lo sono. I critici hanno ragione: i deficit pubblici rendono più povere le generazioni future. Ma le ragioni sono più sottili del fatto ovvio che debiti più elevati oggi portano a spese per interessi più elevate in futuro, poiché (come abbiamo appena spiegato) i pagamenti di interessi vanno direttamente nelle tasche delle persone nelle generazioni future. Quindi, ecco due ragioni principali per cui i disavanzi pubblici rendono il Paese più povero a lungo termine:

- *Spiazzamento*. Quando lo Stato ha un deficit di bilancio, la domanda totale di fondi in prestito si sposta a destra. Ciò spinge verso l'alto il tasso di interesse di mercato, il che fa sì che alcune persone risparmino di più (spostandosi lungo la curva di offerta dei fondi prestabili) ma significa anche che altri mutuatari finiscono con meno fondi.[9] In effetti, lo Stato compete con altri potenziali mutuatari per i fondi scarsi disponibili. Gli economisti affermano che l'azione di prendere in prestito da parte dello Stato **spiazza** gli investimenti privati. Al tasso di interesse più alto, gli imprenditori investono meno risorse nella costruzione di nuove fabbriche, nell'acquisto di nuove attrezzature, ecc. Se partiamo dal molto plausibile presupposto che lo Stato non utilizzerà il denaro preso in prestito in modo produttivo tanto quanto farebbero i mutuatari privati, allora significa che le generazioni future erediteranno un'economia con meno fabbriche, meno

[8] Le cose si complicano se consideriamo che potrebbero essere gli investitori stranieri a finanziare il debito pubblico degli Stati Uniti. In tal caso, gli Americani attuali vivrebbero davvero al di sopra delle loro possibilità e contemporaneamente costringerebbero i futuri Americani a vivere al di sotto delle loro possibilità. Ma se utilizziamo "la generazione presente" per indicare tutti gli esseri umani e "generazioni future" per indicare tutti gli esseri umani futuri, allora torniamo all'analisi nel testo sopra.

[9] Alcuni economisti sosterrebbero che nel grande schema delle cose, i disavanzi pubblici sono in gran parte irrilevanti, perché i contribuenti razionali si renderanno conto che devono mettere da parte più soldi per servire il futuro debito. In altre parole, questi economisti affermano che quando lo Stato sposta la domanda dei fondi prestabili, le persone nel settore privato rispondono razionalmente spostando anche la curva di offerta. Quindi il tasso di interesse di mercato rimane lo stesso e ciò che lo Stato distribuisce ai contribuenti con la mano destra, lo riprende in prestito con la mano sinistra. Tuttavia, in pratica questo punto di vista non può essere corretto, perché altrimenti la spesa statale in deficit non sarebbe così popolare come invece è.

attrezzature e così via. Questo è un fattore importante per spiegare perché i disavanzi pubblici si traducono in un futuro più povero.

- *I trasferimenti statali sono un gioco a somma negativa.* Un altro modo in cui il debito pubblico rende più povere le generazioni future è attraverso i dannosi effetti di incentivazione delle tasse future necessarie per onorare il debito. Ad esempio, se oggi lo Stato crea un deficit e deve restituire 100 miliardi di dollari ai creditori in 30 anni, ciò rende davvero il Paese più povero in quel momento. Ma il problema non è pagare i 100 miliardi di dollari di per sé, che escono dalle tasche dei contribuenti ed entrano nelle tasche di coloro che hanno ereditato i titoli di Stato. Piuttosto, il problema è che per raccogliere i 100 miliardi di dollari, lo Stato probabilmente aumenterà le tasse (piuttosto che ridurre le spese), e questa azione causa sconvolgimenti nell'economia oltre alla semplice estrazione di risorse.[10]

- *La possibilità di fare debito conduce ad una spesa maggiore*. Un ulteriore pericolo dei disavanzi pubblici è che inducono lo Stato a spendere più di quanto farebbe altrimenti. Ricordiamo dalla lezione 18 che *tutta* la spesa pubblica, indipendentemente da come sia finanziata, sottrae risorse scarse agli imprenditori e le indirizza verso canali scelti dai funzionari governativi. Poiché la gente in genere resiste alla nuova spesa pubblica in modo meno vigoroso quando questa viene pagata attraverso disavanzi più elevati, la possibilità di emettere titoli di Stato porta ad una spesa pubblica più elevata (e quindi a maggiore cattiva allocazione delle risorse, rispetto al puro risultato di mercato) di quanto accadrebbe se lo Stato fosse costretto a mantenere sempre un bilancio in pareggio.

Quindi vediamo che i disavanzi pubblici rendono veramente tutti più poveri (in media), ma i meccanismi sono più sottili del semplice aumento della quantità di moneta che il governo federale deve ai vari creditori. Ma come indicano i punti dell'elenco sopra, il modo per alleviare questi problemi di disavanzo è *tagliare la spesa*, non aumentare le tasse sulla generazione *attuale*! In altre parole, se i veri problemi dei disavanzi pubblici sono che sottraggono risorse agli attuali mercati dei capitali e rendono più probabile che lo Stato aumenti le aliquote fiscali in futuro, allora non è certo una "soluzione" chiudere un deficit di bilancio attraverso un aumento delle tasse nel presente. Sarebbe una cura peggiore della malattia.

[10] Ricordiamo il nostro esperimento mentale tratto dalla lezione 18: se lo Stato adottasse aliquote di imposta sul reddito e sulle vendite spropositate, praticamente tutta l'attività economica passerebbe alla clandestinità e lo Stato non percepirebbe praticamente alcun gettito fiscale. Ma chiaramente queste politiche sarebbero molto dannose per l'economia, nonostante l'apparentemente basso "onere" misurato dalle entrate fiscali. Questo principio spiega come il vero danno di 100 miliardi di dollari in tasse aggiuntive (necessari per ripagare il debito pubblico) sia maggiore della semplice estrazione di quella somma di denaro dalle tasche dei contribuenti.

Riepilogo della lezione

- Un deficit (o disavanzo) del bilancio pubblico è l'importo per cui lo Stato spende più di quanto raccoglie in entrate fiscali *nel corso di un certo periodo* (come l'anno 2010). Il debito complessivo è l'importo totale che lo Stato deve ai prestatori *in un determinato momento* (come il 14 maggio 2010). Il debito è il risultato cumulativo di tutti i disavanzi e le eccedenze precedenti.

- I disavanzi pubblici *di per sé* non creano nuova moneta e non contribuiscono direttamente all'aumento dei prezzi. Tuttavia, con un processo molto sottile, i deficit pubblici consentono alla Federal Reserve di acquistare più buoni del Tesoro, una pratica che *è* inflazionistica.

- I disavanzi pubblici non impoveriscono le generazioni future nella maniera semplice cui molte persone credono. Se lo Stato prende in prestito 50 miliardi di dollari per costruire carri armati oggi, quelle risorse (acciaio, semiconduttori, ore di lavoro, ecc.) sono fornite dalla generazione *attuale*; non sono "pagate dai nostri nipoti" attraverso una macchina del tempo. Tuttavia, i disavanzi pubblici distolgono risorse reali dagli investimenti del settore privato e si traducono in una minore eredità per le generazioni future. Sotto questo aspetto, i deficit di oggi rendono le generazioni future più povere di quanto non sarebbero altrimenti.

NUOVI TERMINI

Variabile di flusso: Un concetto che viene misurato nel tempo. Ad esempio, la portata di un tubo di irrigazione potrebbe essere 400 litri al minuto. Questa misura non si riferisce alla quantità totale di litri contenuta nell'intero tubo, ma si riferisce invece a quanti litri passano attraverso una particolare sezione del tubo ogni 60 secondi.

Variabile di stock: Un concetto che viene misurato ad un momento specifico. Ad esempio, il peso di un uomo alle 9:00 dell'11 maggio 2010 potrebbe essere di 70 chili. Questa misura non si riferisce al numero di chili che l'uomo ha guadagnato o perso di recente, ma si riferisce invece al suo peso in quel momento.

Valore nominale di una obbligazione (bond): La quantità di denaro che l'emittente dell'obbligazione promette di pagare al detentore dell'obbligazione alla data di scadenza.

Debito nazionale / Debito pubblico: Normalmente si riferisce al valore totale in essere delle obbligazioni emesse dal Tesoro degli Stati Uniti. A maggio 2010, il "debito pubblico" era di quasi 13 trilioni di dollari, ma gran parte di questo consiste di buoni del Tesoro detenuti da altre agenzie governative (come il "fondo fiduciario" della Social Security Administration). Quando gli economisti confrontano i livelli di debito di vari Stati, di solito eliminano le "raccolte intragovernative" e segnalano solo il debito statale detenuto dal pubblico. A maggio 2010, questa cifra per il Tesoro degli Stati Uniti era di quasi 8,5 trilioni di dollari. (Vedi http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf)

Spiazzamento: La riduzione degli investimenti del settore privato che risulta dalla spesa pubblica in deficit. L'indebitamento dello Stato aumenta la domanda di fondi disponibili per i prestiti, il che rende il tasso di interesse di equilibrio più alto di quanto sarebbe altrimenti. Al tasso di interesse più elevato, le imprese del settore privato contraggono meno prestiti per finanziare le spese per investimenti.

QUESITI DI STUDIO

1. * Spiega: "Il disavanzo pubblico è una *variabile di flusso*, mentre il debito è una *variabile di stock*"

2. Quando lo Stato spende più di quanto raccolga in tasse, cosa possiamo dire del bilancio?

3. * È possibile per lo Stato vendere nuovi buoni del Tesoro in un dato anno, anche se il bilancio è in attivo?

4. I disavanzi di bilancio dello Stato sono *direttamente* inflazionistici?

5. * Aiuta le generazioni future aumentare le tasse ora per chiudere un disavanzo di bilancio?

LEZIONE (AVANZATA) 23

Il Ciclo Economico

In questa lezione apprenderai:

- Gli elementi tipici del *ciclo economico*.
- Come l'intervento statale causa il ciclo economico.
- Le cause della disoccupazione di massa.

Il Ciclo Economico

Il ciclo economico, noto anche come ciclo boom-bust, si riferisce al ritmo periodico che sembra affliggere le economie di mercato. Invece di godere di una crescita ininterrotta, per qualche motivo chi vive nelle economie capitalistiche sperimenta fasi alterne di prosperità e recessione. Durante la fase di crescita del ciclo economico, le imprese si espandono e assumono lavoratori, salari e prezzi aumentano, il mercato azionario vola e c'è una sensazione generale di euforia. Tuttavia, per qualche ragione, l'economia inizia sempre a vacillare, cedendo alla fine ad una recessione in cui i lavoratori perdono il posto, le vendite aziendali ed i salari crollano e il mercato azionario scende o addirittura sprofonda.

La maggior parte delle persone, inclusi anche molti sostenitori del capitalismo, credono che i cicli economici siano una proprietà intrinseca dell'economia di puro mercato. In effetti, a causa di questa percezione diffusa, è molto popolare che lo Stato si impegni in **politiche anticicliche**, attraverso le quali è possibile domare i presunti estremi del mercato. Ad esempio, molti analisti sostengono che i programmi di assistenza sociale e le imposte progressive sul reddito, al di là dei loro altri possibili meriti, servano anche a "smorzare" gli alti e bassi del ciclo economico non regolamentato. Durante il periodo di boom, le persone sono spinte verso fasce fiscali più elevate (a causa dell'aumento dei redditi) e lo Stato riceve entrate aggiuntive, che aiutano a costituire un cuscino per i tempi di recessione ed aiutano anche a "raffreddare" un'economia "surriscaldata" .[1]

Poi, quando si verifica il bust, il ciclo discendente, i programmi statali come sussidi di disoccupazione ed aiuti alimentari entrano automaticamente in azione per fornire il reddito necessario alle persone che hanno perso il lavoro. In questo modo, secondo l'interpretazione popolare, il crollo dell'attività imprenditoriale non si avvita in una spirale discendente, in cui una fase di licenziamenti porta a meno soldi da spendere per i consumatori, il che a sua volta danneggia ulteriormente le vendite delle imprese, e così via.

[1] In questa comune analogia, l'economia è paragonata ad un motore, dove "surriscaldamento" significa alta inflazione dei prezzi e aumenti apparentemente irrazionali dei valori azionari e di altre risorse.

Il concetto delle politiche anticicliche riflette uno dei temi guida nelle discussioni convenzionali di politica economica, vale a dire che lo Stato (e la Federal Reserve) dovrebbero usare i loro vari poteri per guidare l'economia attraverso le acque agitate della prosperità e della recessione. Secondo questa visione popolare, l'obiettivo o il dovere dello Stato e della Banca Centrale è quello di offrire ai cittadini un aumento costante e regolare del tenore di vita, senza le oscillazioni selvagge che si verificherebbero in un mercato puramente libero.

A questo punto del libro, dovresti essere scettico su queste tipiche affermazioni sulla capacità dell'intervento statale di "sistemare" le cose nell'economia. Abbiamo già visto diversi esempi in cui non è stato il libero mercato, ma invece l'intervento governativo, a causare alcuni problemi sociali, inclusi padroni di casa senza scrupoli, violenza delle bande legate alla droga e carenza di appartamenti nelle grandi città.

In realtà, quando si tratta di **macroeconomia** – che è lo studio dell'intera economia, piuttosto che dei singoli mercati dei vari prodotti o del lavoro – esiste un punto di vista alternativo che imputa i cicli economici *all'intervento statale*. Secondo questa scuola di pensiero,[2] lo Stato provoca un periodo di *falsa prosperità* quando spinge artificialmente i tassi di interesse al di sotto dei livelli di libero mercato. Ma l'illusione non può durare per sempre e, ad un certo punto, il castello di carte economico crolla, portando a tutte le cose che noi associamo alla "recessione".

In un testo introduttivo possiamo solo fornire un abbozzo di questa spiegazione dei cicli economici. Abbiamo tenuto questa discussione per la lezione finale perché si baserà su diversi concetti delle lezioni precedenti. Sebbene parte del materiale rimanente possa risultarti un po' troppo avanzato, ti invitiamo a digerirne il più possibile perché è di cruciale importanza che i cittadini comprendano le cause del ciclo economico. Se la teoria presentata nelle pagine seguenti è corretta, significa che gli Stati non solo *creano* i cicli economici, ma che la “medicina” che somministrano durante la fase di recessione è in realtà *veleno*.

Come gli Stati Causano il Ciclo Economico

Per comprendere in che modo l'intervento governativo potrebbe essere la causa dei noti alti e bassi del ciclo economico, esaminiamo innanzitutto cosa accade in una pura economia di mercato quando i consumatori decidono di incrementare i propri risparmi.

Crescita Economica Sostenibile Guidata dal Mercato

[2] Se sei curioso di leggere di più, qui stiamo presentando le basi della cosiddetta "teoria del ciclo economico austriaco", sviluppata dall'economista Ludwig von Mises ed elaborata da Friedrich Hayek.

Nella lezione 4 abbiamo spiegato come il povero Robinson Crusoe, tutto solo sulla sua isola tropicale, potesse migliorare il suo tenore di vita attraverso la disciplina e la lungimiranza. *Risparmiando* (piuttosto che *consumando*) alcune delle noci di cocco che raccoglieva a mani nude ogni giorno, Crusoe era riuscito ad accumulare una scorta per essere in grado alla fine di iniziare ad *investire* il suo tempo ed altre risorse dell'isola nella costruzione di beni capitali come un lungo bastone. Con il bastone ed altri beni capitali, il lavoro di Crusoe sarebbe notevolmente aumentato in futuro, in modo che avrebbe potuto godere di più noci di cocco, pesce, riparo e svago, rispetto alla sua situazione appena sbarcato sull'isola.

Nella lezione 10 abbiamo preso queste intuizioni di base sul mondo di Crusoe e le abbiamo applicate ad una moderna economia di mercato. Con la stessa impostazione è possibile ridurre i propri consumi attuali, al fine di risparmiare ed investire, il che consente di godere di un tenore di vita permanentemente più elevato in futuro.

Ricordiamo il ruolo specifico che i tassi di interesse svolgono in questo processo: quando la maggior parte delle persone nell'economia decide di voler ridurre la propria spesa attuale per provvedere alla propria pensione (o per fornire un'eredità maggiore ai propri eredi), la loro decisione determina tassi di interesse in calo.[3] I tassi di interesse più bassi forniscono agli imprenditori un segnale ad indebitarsi di più ed investire in progetti a più lungo termine. Questo perché un determinato progetto di investimento – in cui per un certo numero di anni il denaro viene "versato" prima che il prodotto finito possa essere venduto e il denaro possa essere "prelevato" – sembrerà più o meno redditizio a seconda dei tassi di interesse utilizzati per valutare la tempistica delle spese e dei ricavi. Man mano che il tasso di interesse di mercato scende, i progetti a lungo termine vengono penalizzati sempre meno, per così dire, ed agli imprenditori viene dato il via libera per assumere lavoratori ed acquistare materie prime al fine di intraprendere questi progetti.

Il punto cruciale da tenere a mente è che in un'espansione sostenibile e guidata dal mercato – in cui il tasso di interesse scende perché le persone consumano meno e risparmiano di più – le risorse aggiuntive che confluiscono nei nuovi progetti di investimento provengono dai settori che stanno vedendo un calo nelle vendite. Ad esempio, se i consumatori stanno riducendo i pasti nei ristoranti e gli acquisti di DVD, per contribuire di più mensilmente ai loro conti di risparmio, i ristoranti dovranno licenziare camerieri e cameriere e alcune delle fabbriche che producono DVD potrebbero dover chiudere. Questi lavoratori ed altre risorse vengono poi “liberati” per essere assorbiti nei settori in espansione, cioè in quei settori che crescono a causa del tasso di interesse più basso.

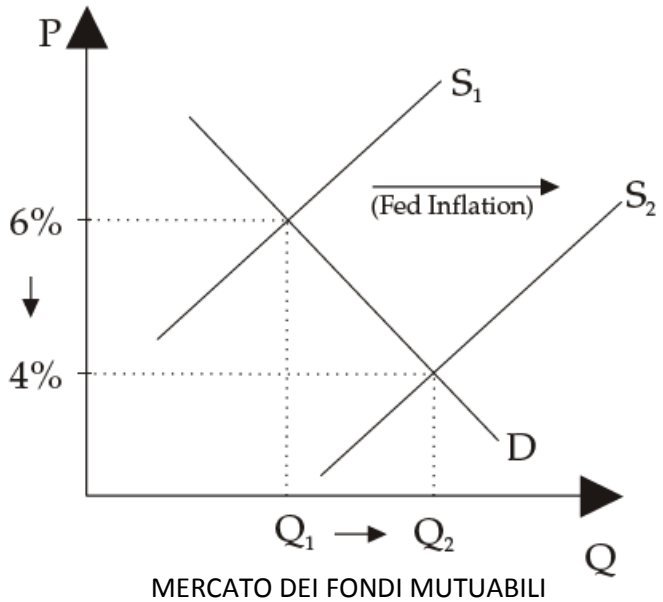
Ciò che effettivamente accade in un'espansione sostenibile guidata dal mercato, è che i lavoratori e le altre risorse vengono prelevate dagli attuali beni di consumo e *reimpiegate* nei beni capitali. È l'analogo di Crusoe che dedica alcune delle sue ore di lavoro *non* alla raccolta di noci di cocco, ma piuttosto alla costruzione di bastoni. In entrambi i casi l'obiettivo finale, ovviamente, è quello di godere di una maggiore quantità di beni di

[3] In termini grafici, la curva di offerta dei fondi disponibili per il prestito si sposta verso destra, spingendo verso il basso il tasso di interesse di equilibrio.

consumo. Ma a causa della scarsità, c'è un *compromesso* a breve termine in cui il consumo diminuisce effettivamente nel presente, per finanziare la costruzione di maggiori beni capitali. Alla fine questa astinenza si ripaga ampiamente da sola, ma è importante ricordare che la prosperità sostenibile e la crescita economica si fondano sulla disciplina e sulla pazienza. In assenza di una nuova invenzione tecnologica, o della scoperta di nuovi approvvigionamenti di risorse naturali, non esiste un modo magico per aumentare la produttività del lavoro in modo che tutti possano consumare di più *immediatamente* e *permanentemente*.

Crescita Economica Insostenibile Guidata dallo Stato

Ora supponiamo che i funzionari governativi non abbiano la pazienza che una crescita economica sostenibile richiede; vogliono i vantaggi di maggiori investimenti senza la pena di maggiori risparmi (cioè, consumi ridotti). A tal fine, la Banca Centrale (la Federal Reserve negli Stati Uniti) spinge i tassi di interesse al di sotto del loro livello di libero mercato. Il meccanismo specifico utilizzato dalla Federal Reserve è piuttosto tecnico, ma per i nostri scopi si può semplicemente immaginare che stampi nuove banconote da 100 dollari ed entri nel mercato dei prestiti, offrendo di prestare il nuovo denaro a tassi di interesse inferiori rispetto al tasso di mercato prevalente. In effetti, la Federal Reserve diventa un nuovo fornitore di fondi mutuabili (che provengono dalla stampa) e sposta la curva di offerta verso destra.



MERCATO DEI FONDI MUTUABILI

In apparenza, i risultati di questa operazione assomigliano ad un'espansione guidata dal mercato. Al tasso di interesse più basso, agli imprenditori viene dato il via libera per avviare progetti a più lungo termine. Assumono lavoratori e acquistano materie prime per

progetti che sembravano non redditizi al tasso di interesse di mercato originario, ma che ora hanno un senso dato il "credito a buon mercato" fornito dalla Federal Reserve.

Tuttavia, a differenza dell'espansione guidata dal mercato, nella versione guidata dallo Stato non vi è un corrispondente calo della spesa dei consumatori per ristoranti, DVD ed altri settori al dettaglio. Al contrario, queste attività stanno godendo di un *aumento* delle vendite, perché al tasso di interesse più basso, le persone hanno meno incentivi a risparmiare e quindi spendono di più per gli svaghi nel presente. In altre parole, mentre gli imprenditori che producono beni strumentali vedono crescere le loro attività, la stessa cosa accade nei settori di consumo. Sembra quindi che *ogni* settore sia in crescita. La competizione per assumere nuovi lavoratori porta ad un aumento dei salari, che contribuisce ulteriormente alla sensazione generale di prosperità.

Ma sappiamo che questa percezione di euforia deve essere un'illusione. Lo Stato non ha escogitato una nuova formula scientifica né si è imbattuto in un giacimento petrolifero sconosciuto; tutto ciò che ha fatto è stato stampare pezzi di carta verde e distribuirli agli imprenditori. Questa azione di per sé non altera i fatti alla base della scarsità. È fisicamente impossibile per l'economia produrre più trattori *e* più televisori con la stessa quantità di lavoratori, materie prime ed attrezzature. In un'espansione guidata dal mercato, i consumatori hanno dovuto ridurre i televisori (e altri beni di consumo) per consentire più trattori. Invece, nell'espansione pilotata dallo Stato, inizialmente sembra che l'economia possa avere la botte piena e la moglie ubriaca, che possa produrre *sia* più beni capitali *che* più beni di consumo, senza alcun periodo di attesa. Che cosa sta succedendo?

La risposta è che la distorsione del tasso di interesse da parte dello Stato ha fuorviato gli imprenditori. Ricorda che una delle funzioni dei prezzi di libero mercato è che forniscono segnali che consentono di coordinare l'attività economica. Rendendo artificialmente a buon mercato prendere in prestito fondi di capitale, lo Stato ha (in parole povere) ingannato gli investitori facendoli comportare come se ci fossero più risparmi di quanti ne esistano effettivamente. Pertanto, ciò che gli imprenditori di una parte dell'economia stanno cercando di fare con le risorse, non combacia con ciò che stanno cercando di fare gli imprenditori di altre parti ed i piani di nessuno corrispondono al modo in cui i consumatori si aspettano di spendere i loro stipendi.

Si potrebbe pensare che tale confusione e distacco dai fatti economici reali diventerebbero immediatamente evidenti. Dopotutto, se la NASA costruisse un razzo usando false "leggi" della fisica o dell'ingegneria, si renderebbe conto del proprio errore abbastanza rapidamente. Ma quando si tratta della falsa prosperità di un boom indotto dallo Stato, a volte possono servire anni prima che la realtà alzi la testa.

Questa reazione ritardata è resa possibile da un **consumo di capitale**. In altre parole, è *sì* effettivamente possibile che l'economia produca d'improvviso più beni capitali[4]

[4] A rigor di termini, se il falso boom consente un aumento dei consumi, allora l'investimento totale - correttamente misurato - deve diminuire, poiché la stampante monetaria non dà alla società la possibilità di creare più beni e servizi. Tuttavia, "investimento totale" è un concetto sottile che richiede il calcolo dei prezzi di mercato. Durante il boom artificiale ed insostenibile, i produttori di molti tipi di beni capitali possono vedere aumentare la loro produzione, anche se l'economia nel suo insieme non sta investendo abbastanza nella propria struttura di capitale per compensare il

(trattori, trapani, assi da carpentiere) e più beni di consumo (TV, iPod, biciclette) contemporaneamente, almeno per un po'. Il compromesso può essere temporaneamente posticipato se gli imprenditori *ignorano l'erosione dello stock di capitale esistente*.

Per produrre *qualunque cosa*, che si tratti di un bene di consumo o di un bene di capitale, gli imprenditori devono utilizzare gli strumenti e le attrezzature esistenti. L'uso regolare comporta il deprezzamento, l'usura o l'esaurimento di questi articoli. Anche dopo che i risparmi e gli investimenti iniziali di Robinson Crusoe hanno prodotto i loro frutti, egli deve comunque occuparsi periodicamente della manutenzione del bastone esistente o della costruzione graduale di un bastone nuovo per sostituire quello vecchio quando è troppo danneggiato. Lo stesso vale per una moderna economia di mercato. Per mantenere semplicemente l'attuale tenore di vita, almeno una parte della produzione di ogni anno deve andare a sostituire i beni capitali utilizzati nella produzione di quell'anno.

Ora dovresti essere in grado di comprendere i contorni generali di come una falsa espansione o falso boom indotto dallo Stato sia almeno possibile. I prezzi falsi (causati dalla stampa di nuova moneta e dalla sua immissione nei mercati finanziari) possono fuorviare gli imprenditori, in modo che inizino inconsapevolmente progetti a lungo termine per i quali non ci sono abbastanza risparmi effettivi. La farsa può continuare per anni, con tutti che sembrano godere di un tenore di vita più elevato, "mangiando i semi" e non investendo risorse sufficienti per mantenere la struttura economica esistente. Ovviamente la stragrande maggioranza delle persone non si rende conto che ciò sta accadendo: sulla carta gli uomini d'affari stanno realizzando profitti record e stanno aumentando il valore delle loro imprese. Ma una volta che si verifica il crollo ed i prezzi di mercato cambiano rapidamente verso valori più realistici, tutti si rendono conto di essersi comportati in modo stupido durante il periodo del boom.

L'inevitabile Crollo Che Segue Un Boom Artificiale

Nel tipico ciclo economico, il periodo di (apparente) prosperità si affievolisce una volta che l'aumento dell'inflazione dei prezzi induce la banca centrale ad aumentare i tassi di interesse. Ricordiamo che nella lezione 21 abbiamo appreso che l'inflazione monetaria (a parità di altre condizioni) provoca inflazione dei prezzi. Questa relazione di causa ed effetto è ancora valida, indipendentemente dallo *scopo* della creazione di nuova moneta. Quando la Banca Centrale (la Federal Reserve negli Stati Uniti) crea nuova moneta per aumentare l'offerta di fondi mutuabili, ci sono due grandi distorsioni: (1) un boom artificiale creato dai tassi di interesse più bassi che (falsamente) segnalano una maggiore disponibilità di risparmi e (2) aumento dei prezzi.

---

deprezzamento. Ad esempio, il proprietario di una fabbrica può rinviare la normale pratica di interrompere la produzione ogni mese per lubrificare i macchinari, ecc., perché "sulla carta" realizza più profitti sfornando ordini per i clienti. Tuttavia in pochi mesi, quando l'attrezzatura è consumata per l'intenso utilizzo e l'imprenditore ha bisogno di acquistare unità sostitutive, scopre con orrore che i prezzi delle attrezzature sono saliti alle stelle. Fino a quel momento, il proprietario di fabbrica aveva pensato di aumentare la sua ricchezza e quindi il suo "stock di capitale", ma in realtà stava consumando capitale perché la sua maggiore produzione di beni capitali (il prodotto della sua fabbrica) non era sufficiente a compensare la mancanza di manutenzione della sua attrezzatura.

Mentre il boom progredisce, la Banca Centrale generalmente deve continuare a pompare quantità sempre crescenti di nuova moneta nel mercato dei prestiti, se desidera mantenere lo "stimolo". In primo luogo, una semplice iniezione unica di nuovo denaro – una raffica, diciamo, di 1 miliardo di dollari nel corso di una settimana – si farebbe rapidamente strada nel mercato dei prestiti e nell'economia in generale. I tassi di interesse scenderebbero, ma solo temporaneamente. Per mantenere il tasso di interesse al di sotto del livello di libero mercato, la banca centrale ha bisogno di alimentare continuamente nuova moneta.

Tuttavia, anche un flusso continuo ma *stabile* di nuova moneta potrebbe perdere rapidamente la sua capacità di alimentare un boom economico, perché gli imprenditori si adatterebbero alla nuova condizione e ne compenserebbero ampiamente l'impatto nei loro calcoli. C'è anche il fatto ovvio che una quantità fissa di moneta – ad esempio 1 miliardo di dollari a settimana di moneta iniettata a nuovo – avrebbe un impatto sempre minore, poiché lo stock di moneta crescerebbe nel tempo. Infine, ed in modo forse più significativo, quando cominciano a manifestarsi i “reali” problemi dell'espansione insostenibile, sono necessarie quantità sempre maggiori di inflazione monetaria per nascondere i crescenti squilibri nella struttura della produzione.

Per tutti questi motivi, la Banca Centrale in genere ha bisogno di pompare quantità sempre maggiori di nuova moneta, quanto più a lungo vuole sostenere l'apparente prosperità economica. Ma ciò alla fine conduce ad aumenti preoccupanti di vari prezzi, che magari prima colpiscono i mercati finanziari e delle materie prime, ma alla fine si manifestano nei prezzi al supermercato. Man mano che l'inflazione dei prezzi diventa progressivamente più alta, sempre più analisti e persino il pubblico in generale iniziano a mettere in discussione le politiche di "denaro facile" e "credito a basso costo" della Banca Centrale.

Ad un certo punto, quindi – e magari diversi anni dopo l'inizio dell'espansione monetaria – la Banca Centrale si tira indietro e quantomeno rallenta l'iniezione di nuova moneta nel mercato dei fondi mutuabili. I tassi di interesse iniziano a salire, avvicinandosi al loro vero livello di libero mercato. Man mano che i prezzi di mercato diventano più accurati, molti imprenditori si rendono conto di essersi comportati in modo stupido e che si trovano di fronte a progetti grandiosi rimasti a metà che chiaramente non avrebbero mai dovuto essere avviati. Questi imprenditori fanno il possibile per salvare una situazione diventata grave. Alcuni devono chiudere immediatamente, licenziare tutti i loro lavoratori e svendere attrezzature e scorte ai migliori offerenti, affinché vengano incorporate in attività che non siano state così completamente risucchiate dalla falsa realtà del periodo di boom. Altre aziende possono permettersi di rimanere in attività, ma subiscono grandi perdite ed affrontano un periodo di contrazione.

Le Cause Della Disoccupazione Di Massa

Il singolo aspetto più significativo del ciclo economico – in termini sia politici che umani – è la disoccupazione di massa che si verifica durante la fase di bust o recessione.

Eppure, ironicamente – e perversamente – le stesse politiche governative che la maggior parte delle persone raccomanda per "aiutare" la difficile situazione dei disoccupati prolungano in realtà la recessione e gettano i semi per il successivo boom insostenibile.

La prosperità artificiale del periodo di boom era alimentata dagli interventi statali che avevano abbassato il tasso di interesse. Il “falso” prezzo del credito ha indotto gli imprenditori a prendere in prestito più di quanto fosse disponibile in vero risparmio. Ricorda dalla lezione 12 che il tasso di interesse del puro mercato serve a razionare i risparmi disponibili tra tutti i mutuatari concorrenti e che il processo non riguarda semplicemente il denaro. Sono coinvolte anche risorse fisiche reali. Se lavoratori e materiali sono dedicati alla costruzione di una nuova fabbrica di automobili che necessita di due anni per essere completata, tali risorse vengono "imprigionate" in quel progetto per almeno due anni fino a quando non iniziano a "dare frutti" sotto forma di nuove automobili.

Durante il boom artificiale, vengono avviati troppi di questi progetti a lungo termine, perché il tasso di interesse falso è troppo permissivo. Ma la semplice stampa di nuova moneta non ha effettivamente creato più lavoratori o altre risorse in circolazione. È sempre vero che se iniziano i lavori in una nuova fabbrica di automobili, assorbono risorse che avrebbero potuto essere utilizzate altrove. Se, durante le prime fasi del boom, vengono avviati troppi progetti, è *fisicamente impossibile* che tutti vengano portati a termine. Prima la Banca Centrale si tira indietro e lascia che i tassi di interesse tornino al livello appropriato, meglio è, perché gli imprenditori riconoscono prima i loro errori e smettono di seppellirsi ulteriormente nei progetti sbagliati.

Quando il boom crolla e si trasforma in un bust, c'è un periodo di confusione in cui tutti sul mercato devono rivalutare la propria situazione, alla luce della sconvolgente consapevolezza che i piani fatti durante il boom erano sbagliati ed, in alcuni casi, sbagliati di grosso. Se facciamo un passo indietro e pensiamo al processo di aggiustamento, durante il quale l'economia torna su un percorso di crescita sostenibile, deve succedere più o meno così: quelle risorse che sono state assorbite in progetti o settori non redditizi durante il periodo del boom, ora devono essere *reindirizzate* altrove. E tale requisito include risorse di manodopera, il che significa che le persone che lavorano in attività estremamente poco redditizie (ma che sembravano redditizie durante il boom) *devono perdere il lavoro* una volta che si verifica il bust.

Ad esempio, se sono stati eseguiti sei mesi di lavori in una nuova fabbrica di automobili che richiederà altri 18 mesi per essere completata, ma per la quale (alla luce delle nuove informazioni) non vi saranno abbastanza acquirenti di automobili a supportarne l’operatività, allora ovviamente la cosa corretta da fare è *smettere di costruirla immediatamente*. Dal punto di vista complessivo dell’economia, non è "compassionevole" che lo Stato, ad esempio, utilizzi i proventi delle tasse per sovvenzionare l'azienda proprietaria della fabbrica evitando che i lavoratori vengano licenziati e "creando” posti di lavoro che producono automobili che nessuno vuole comprare. No, la cosa corretta da fare è consentire a quei lavoratori e ad altre risorse (che possono essere recuperate) di confluire in altri progetti o settori effettivamente redditizi.

Il problema insito in questa raccomandazione di "maniere forti", ovviamente, è che ci vuole *tempo* prima che l'economia si riequilibri dopo un boom artificiale, soprattutto se il

boom è durato anni. Di conseguenza, può esserci un periodo di mesi o anche più lungo per alcuni dei lavoratori rimossi, in cui essi non riescono a trovare una nicchia produttiva all'interno dell'economia ridotta dopo il crollo. Anziché attendere che la "medicina del laissez-faire" funzioni, molti preferiscono di gran lunga che lo Stato intervenga e fornisca un ristoro immediato.

Eppure, anche qui, è importante rendersi conto dell'effettiva funzione che svolge un periodo prolungato di disoccupazione su larga scala. Ricorda il difetto critico della pianificazione centrale assoluta, cioè del puro socialismo: senza i prezzi di mercato e il test dei profitti e perdite, il pianificatore centrale non sa come utilizzare in modo efficiente le risorse a sua disposizione. Negli Stati Uniti moderni, ad esempio, un aspirante pianificatore centrale non avrebbe idea di quante persone "dovrebbero" essere neurochirurghi, lavoratori edili o insegnanti scolastici, per non parlare di quante persone all'interno di ciascuno di questi ampi totali dovrebbero vivere in ogni particolare città degli Stati Uniti.

Per lo stesso motivo, quindi, nessuna persona o anche gruppo di esperti potrebbe conoscere il modo "giusto" di adeguamento dell'economia, alla luce di un boom che sta crollando. Ad esempio, considera i lavoratori edili che hanno costruito abitazioni a Las Vegas durante il grande boom immobiliare dai primi anni 2000 fino al 2006. Chiaramente vi erano troppi lavoratori (come altre risorse quali legname o chiodi) che entravano nel settore immobiliare di Las Vegas durante quegli anni e la cosa "corretta" sarebbe stata che avessero fatto qualcos'altro nel loro tempo lavorativo.

Ma che cosa, esattamente? Ogni lavoratore edile nell'area di Las Vegas era un individuo unico, con abilità, interessi e circostanze personali differenti. La risposta "corretta" per un lavoratore avrebbe potuto essere quella di prendere un autobus per il Texas e trovare lavoro in una raffineria di petrolio. La risposta corretta di un altro avrebbe potuto essere quella di tornare all'università e completare il suo dottorato di ricerca in letteratura. E magari la risposta corretta per un terzo lavoratore sarebbe stata quella di accettare un grosso taglio di stipendio e cuocere hamburger a Las Vegas, in attesa di una ripresa del mercato immobiliare, perché sua moglie aveva magari un ottimo impiego come assistente personale di un avvocato di Las Vegas.

Ora che abbiamo un'idea della portata del problema, vediamo che *la pura economia di mercato è il modo migliore per risolverlo*. Una volta che il boom è crollato, molti lavoratori si rendono conto che non possono guadagnare gli stessi stipendi a cui erano abituati. È questo il significato di dire che la prosperità degli anni del boom era *illusoria*: la gente non era davvero ricca come pensava. Quello che succede a questo punto è che i lavoratori licenziati iniziano a cercare nuovo lavoro, sperando di trovare un posto che offra stipendio ed altre caratteristiche paragonabili al vecchio lavoro, e che non richieda di trasferirsi o (almeno) di trasferirsi in un zona che detestano.

Ci vuole *tempo* affinché le persone cerchino nuove posizioni. Più a lungo un disoccupato cerca, migliore sarà probabilmente il suo nuovo lavoro. Tuttavia, lo svantaggio di una ricerca più lunga è che il disoccupato non contribuisce direttamente al sistema economico; deve vivere del prodotto di altri durante la sua ricerca.

Nota che a tutte queste questioni viene dato il dovuto peso nella pura economia di mercato. Ad ogni lavoratore licenziato è concessa la libertà di scegliere il proprio nuovo lavoro in base a tutti i fattori *rilevanti per l'individuo*; nessun funzionario governativo decide dove il lavoratore "dovrebbe andare adesso". Allo stesso tempo, gli individui sopportano il peso del ritardo nel trovare un nuovo lavoro, perché non ci sono programmi di disoccupazione statali che (per dirla senza mezzi termini) paghino le persone per non trovare un lavoro.

Come abbiamo sottolineato lungo tutto questo libro, l'analisi economica di per sé non può decidere quali politiche statali siano buone e quali cattive. Ma può fare luce sui *risultati* di determinate politiche, in modo che cittadini e funzionari governativi possano prendere decisioni informate. Nel caso della disoccupazione di massa, il problema non è semplicemente una questione di crudeltà rispetto a compassione. Istituendo un sistema di indennità di disoccupazione, ad esempio, lo Stato riduce i guadagni dei lavoratori impiegati e rende meno attraente per le imprese redditizie espandersi all'inizio della recessione.

Lo Stato non *crea* risorse o ricchezza, le ridistribuisce semplicemente. Se non esistesse un programma governativo formale di indennità contro la disoccupazione, gli individui e le imprese avrebbero tuttavia la possibilità di utilizzare i loro più elevati stipendi e profitti (che non sarebbero più soggetti a contributi per il fondo di disoccupazione) per accumulare risparmi al fine di costituire un cuscino per i periodi di difficoltà economica. Magari questo cuscino nel libero mercato sarebbe nella pratica di durata inferiore rispetto agli assegni di disoccupazione istituiti dallo Stato ma, ancora una volta, ciò che l'economia ci mostra è si tratta di un *compromesso*. Non è un fatto di ingegneria o di chimica stabilire quanto tempo debba durare l'indennità di disoccupazione; è chiaramente una questione economica.

Ad esempio, sarebbe chiaramente uno spreco se lo Stato stabilisse una regola per cui chiunque, licenziato dal lavoro, potesse incassare un assegno pari al 95% del precedente stipendio per un massimo di 20 anni, finché non trovasse un nuovo impiego. Anche i più zelanti difensori dei disoccupati ammetterebbero che *tale* ipotetica politica sarebbe disastrosa e di fatto danneggerebbe i lavoratori (considerando ogni aspetto). Ma una volta che ammettiamo che possono esistere sussidi di disoccupazione che sono *troppo* "generosi", la nostra conoscenza dell'economia di base rende difficile giustificare la decisione dello Stato di fornire benefici superiori a quelli che sarebbero occorsi in una economia volontaria di puro mercato.

Infine, se lo Stato fosse *davvero* interessato ad aiutare i disoccupati, smetterebbe di usare la banca centrale per sopprimere artificialmente i tassi di interesse. Se lo Stato e l'opinione pubblica potessero resistere all'impulso di intromettersi durante una recessione e semplicemente lasciassero che i prezzi di mercato corretti riorientassero lavoratori e risorse verso nicchie sostenibili, non ci sarebbe bisogno di ulteriori sconvolgimenti. Purtroppo, in pratica, la banca centrale spesso “cura” una recessione semplicemente alimentando la ripresa di un altro boom insostenibile.

Riepilogo della lezione

- Il *ciclo economico* è l'andamento regolare nelle economie di mercato dove si registrano alcuni anni di "boom" caratterizzato da bassa disoccupazione, da salari e utili societari in aumento e dall'espansione di molte imprese. Dopo il boom c'è un "bust" o recessione, caratterizzato da elevata disoccupazione, salari e utili aziendali stagnanti o addirittura in calo e liquidazione di molte imprese.

- Lo Stato, agendo attraverso la banca centrale, provoca il ciclo boom-bust interferendo con i tassi di interesse di mercato. Quando la banca centrale crea nuova moneta e la rilascia nei mercati del credito, questo abbassa artificialmente il tasso di interesse, dando un falso segnale agli imprenditori di espandere le loro operazioni e investire in progetti a lungo termine. La gente si sente più ricca durante il boom, ma la prosperità è un'illusione, perché non si basa su risparmio genuino ma sull'inflazione. L'inevitabile crollo è in realtà il *desiderabile* riadattamento del mercato alle realtà sottostanti.

- Durante un boom insostenibile (generato dall'inflazione nei mercati del credito), molti lavoratori ed altre risorse vengono convogliati nei settori sbagliati. Dopo l'inizio della recessione, il mercato deve riassegnarli alle loro nicchie appropriate. Questo rimescolamento dei lavoratori può richiedere tempo ed appare come alti tassi di disoccupazione. Gli sforzi dello Stato per "aiutare" - come inviare assegni a persone senza lavoro - prolungano il periodo di disoccupazione elevata.

NUOVI TERMINI

Ciclo economico /

Ciclo boom-bust: Il normale andamento nelle economie di mercato in cui un periodo di "boom" – caratterizzato da bassa disoccupazione e prosperità – è seguito da un periodo di "bust" o recessione, caratterizzato da elevata disoccupazione e fallimenti aziendali.

Politiche anticicliche: Politiche standard degli Stati e delle Banche Centrali che dovrebbero contrastare i movimenti del libero mercato. Ad esempio, gli economisti keynesiani giustificano i disavanzi pubblici durante una recessione come un modo per stimolare la spesa totale e per aumentare l'occupazione.

Macroeconomia: La categoria economica che si concentra su questioni che hanno impatto diffuso sull'economia come l'inflazione dei prezzi e il ciclo economico.

Consumo di capitale: Raggiungere un tenore di vita più elevato (temporaneamente) evitando di investire a sufficienza nel mantenimento dei beni capitali. "Mangiarsi i semi", metaforicamente parlando.

QUESITI DI STUDIO

1. Perché il ciclo economico è talvolta chiamato ciclo *boom-bust*?

2. Spiega: “In una espansione sostenibile, guidata dal mercato, in cui il tasso di interesse scende perché le persone consumano meno e risparmiano di più, le risorse aggiuntive che confluiscono nei nuovi progetti di investimento provengono dai settori che stanno registrando un calo delle vendite".

3. * Le banche centrali in genere abbassano i tassi di interesse imponendo un massimale di prezzo (analogamente al controllo degli affitti)?

4. * In che modo il consumo di capitale dà l'illusione che un'economia possa avere “la botte piena e la moglie ubriaca”?

5. In che modo un boom insostenibile porta alla disoccupazione di massa?

Glossario

Affitti calmierati: Un massimale di prezzo applicato agli affitti delle abitazioni.

Agenti di cambio (Brokers): Aziende che aiutano i privati a comprare e vendere azioni. Il Broker agisce per conto del cliente ed esegue i suoi ordini per acquistare o vendere titoli.

Anarchici: Persone che ritengono non ci dovrebbe essere alcun governo.

Aspettative: La previsione di un individuo sul futuro, che implica la sua comprensione di "come funziona il mondo" e di conseguenza ne guida le azioni attuali.

Assiomi: Le ipotesi di partenza o fondamenti in un sistema deduttivo. Ad esempio, il metodo per costruire una linea retta tra due punti potrebbe essere un assioma in testo di geometria. Gli assiomi non sono dimostrati, ma si presumono essere veri per dimostrare altre affermazioni meno ovvie.

Azione deliberata (o intenzionale): Una attività intrapresa per un motivo cosciente; comportamento che ha un obiettivo.

Azione societaria: Diritto di proprietà parziale di una impresa. Se esistono 100.000 azioni totali di un'azienda, qualcuno che acquisti 5.000 azioni possiede il 5% dell'azienda stessa.

Banca: Un comune intermediario creditizio che prende i depositi di svariati prestatori diversi e fa prestiti a svariati debitori diversi.

Baratto: Situazione in cui le persone si scambiano beni e servizi direttamente, anziché usare denaro in una transazione intermedia.

Benefici: L'appagamento soggettivo che scaturisce dal corso di azioni.

Beni Capitali [anche Beni di Capitale o Beni Strumentali – n.d.t.]: Beni di Produzione che sono prodotti dall'uomo; non sono doni diretti della natura.

Beni di Produzione / Fattori di Produzione / Mezzi di Produzione: Oggetti fisici o servizi, scarsi, che *indirettamente* soddisfano le preferenze, perché possono essere utilizzati per produrre Beni e Servizi di Consumo.

Beni e Servizi di Consumo: Oggetti fisici o servizi, scarsi, che soddisfano direttamente le preferenze di una persona.

Beni: Oggetti fisici scarsi cui un individuo attribuisce valore perché gli permettono di soddisfare le proprie preferenze.

Borse valori: Particolari luoghi o sedi fisiche dove si commerciano le azioni. L'esempio più famoso è la Borsa di New York, situata in Wall Street.

Capitalismo: Un sistema economico basato su proprietà privata e libera impresa. Nessuna persona singola, o gruppo, controlla l'intero sistema.

Capitalisti: Le persone in una società capitalista che controllano (grandi quantità di) ricchezza finanziaria. I capitalisti molto ricchi esercitano un ampio grado di controllo sulle attività.

Carenza: Situazione in cui i consumatori desiderano acquistare più unità di quante i produttori vogliano vendere. Ciò accade quando il prezzo effettivo è minore del prezzo di compensazione di mercato.

Carta di credito: Dispositivo che permette al debitore di ottenere prestiti virtualmente istantanei dalla società emittente per fare acquisti.

Ciclo economico / Ciclo boom-bust: Il normale andamento nelle economie di mercato in cui un periodo di "boom" – caratterizzato da bassa disoccupazione e prosperità – è seguito da un periodo di "bust" o recessione, caratterizzato da elevata disoccupazione e fallimenti aziendali.

Competizione / Concorrenza: La rivalità esistente tra imprenditori che hanno la possibilità di assumere gli stessi lavoratori ed acquistare le stesse risorse, al fine di produrre beni e servizi da vendere agli stessi clienti.

Complementi: Beni (o servizi) che i consumatori utilizzano insieme. Ad esempio, wurstel e senape possono essere complementi per qualcuno che vada al supermercato per preparare una grigliata. Una variazione del prezzo di un bene tende a causare una variazione nella direzione opposta della domanda di un complemento (una riduzione del prezzo dei wurstel causerà probabilmente un incremento della domanda di senape).

Compromesso(Trade-off): Il fatto indesiderato (causato dalla scarsità) che fare una scelta significa che altre scelte diventano indisponibili.

Comunismo: Ideologia politica ed economica che punta ad ottenere la proprietà statale dei mezzi di produzione (nel nome dei lavoratori) attraverso una rivoluzione violenta.

Consumo di capitale: Raggiungere un tenore di vita più elevato (temporaneamente) evitando di investire a sufficienza nel mantenimento dei beni capitali. "Mangiarsi i semi", metaforicamente parlando.

Controllo dei prezzi: Politiche che puniscono le persone che scambiano beni e servizi a prezzi diversi dalla fascia accettabile prescritta dallo Stato.

Corporazioni (Gilde): L'organizzazione delle occupazioni nel medioevo, prima dell'era capitalista. Una persona che voleva diventare fabbro o un falegname doveva prima essere accettata dagli altri membri della gilda.

Corruzione: Nel contesto del traffico di droga, il mancato adempimento dei propri doveri da parte di polizia ed altri funzionari governativi, perché accettano tangenti da spacciatori o perché essi stessi trafficano in sostanze proibite. In alcuni casi, agenti di polizia hanno semplicemente derubato (di contanti) gli spacciatori sotto la minaccia delle armi, sapendo che non avevano possibilità di ricorso.

Costi fissi: Spese monetarie che non aumentano quando un'attività espande la produzione. Ad esempio, la bolletta mensile dell'acqua di un barbiere sarà più o meno la stessa indipendentemente dal fatto che fornisca 1 taglio di capelli o 100 tagli di capelli al giorno, quindi rappresenta un costo fisso.

Costituzione in Società per Azioni: Trasformare un'impresa in una società per azioni, affinché la sua proprietà venga allocata in quote azionarie.

Costo / Costo-Opportunità: I benefici della *migliore alternativa tralasciata* per una determinata azione.

Creditori residuali: Riferito ad azionisti che hanno titolo a ricevere i proventi di una società solo dopo che altri creditori siano stati pagati per primi.

Curva di Domanda: Un'illustrazione grafica della relazione della domanda, con il prezzo posizionato sull'asse verticale e la quantità sull'asse orizzontale. A volte una curva di domanda generica viene disegnata come una linea curva continua o anche come una semplice linea retta. Le curve di domanda hanno "pendenza verso il basso", il che significa che iniziano in alto a sinistra e si spostano verso il basso e verso destra.

Curva di Offerta: Un'illustrazione grafica della relazione dell'offerta, con il prezzo posizionato sull'asse verticale e la quantità sull'asse orizzontale. A volte una curva di offerta generica viene disegnata come una linea curva continua o anche come una semplice linea retta. Le curve di offerta hanno "pendenza verso l'alto", il che significa che iniziano in basso a sinistra e si spostano verso l'alto e verso destra.

Debito da prestito / Dissipazione: L'ammontare di cui la spesa per consumi supera il reddito.

Debito nazionale / Debito pubblico: Normalmente si riferisce al valore totale in essere delle obbligazioni emesse dal Tesoro degli Stati Uniti. A maggio 2010, il "debito pubblico" era di quasi 13 trilioni di dollari, ma gran parte di questo consiste di buoni del Tesoro detenuti da altre agenzie governative (come il "fondo fiduciario" della Social Security Administration). Quando gli economisti confrontano i livelli di debito di vari Stati, di solito eliminano le "raccolte intragovernative" e segnalano solo il debito statale detenuto dal pubblico. A maggio 2010, questa cifra per il Tesoro degli Stati Uniti era di quasi 8,5 trilioni di dollari. (Vedi

http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf)

Debito produttivo: Debito utilizzato per finanziare investimenti. Idealmente, il reddito aggiuntivo derivante dall'investimento consentirà al debitore di effettuare i pagamenti degli interessi risultanti dall'incremento del debito, in modo che il debito aggiuntivo "si ripaghi da solo".

Deduzione fiscale: Disposizione della normativa fiscale che consente di sottrarre una determinata spesa (come le spese mediche o il costo per l'acquisto di nuovi pannelli solari) dal reddito imponibile di una persona. Ciò significa che gli articoli deducibili dalle tasse vengono pagati con "denaro al lordo delle imposte", il che consente ad un individuo di acquistare di più con il proprio reddito.

Deduzione Logica: Un ragionamento che parte da uno o più assiomi e procede passo passo per giungere ad una conclusione.

Deficit commerciale: L'ammontare di cui le importazioni superano le esportazioni, misurato in denaro.

Deficit di bilancio: L'eccesso di spesa pubblica rispetto alle entrate fiscali. Il deficit è l'ammontare che lo Stato deve prendere a prestito per pagare le spese in un determinato periodo.

Deficit di bilancio: L'importo che un governo deve prendere a prestito quando spende più di quanto incassi in tasse e altre fonti di entrate.

Democrazia economica: Un'analogia con la politica spesso usata dai socialisti (democratici) per giustificare il socialismo. La maggioranza delle persone non gradirebbe un sistema aristocratico in cui poche élite prendessero tutte le decisioni politiche, ma preferirebbe invece un sistema democratico "una persona, un voto". I socialisti sostengono che il loro programma applica semplicemente questa logica all'arena economica, sottraendo il potere al piccolo gruppo di ricchi capitalisti e riversandolo sulle masse.

Denaro: Un bene che è accettato da tutti nell'economia da un lato di ogni scambio commerciale.

Denaro: Un bene che è accettato da tutti nell'economia da un lato di ogni scambio commerciale. In gergo economico, è un mezzo di scambio ampiamente (o universalmente) accettato.

Depositanti: Persone che danno i propri soldi ad una banca.

Deprezzamento: L'usura o il "consumo" di beni capitali nel corso della produzione.

Disequilibrio: Una situazione instabile in cui almeno due persone attendono di beneficiare da un ulteriore scambio commerciale.

Disoccupazione: Una eccedenza, o saturazione, sul mercato del lavoro che implica che alcuni lavoratori non riescono a trovare un posto anche se

sono disposti a lavorare per la stessa paga e svolgendo le stesse mansioni di coloro che sono impiegati.

Disutilità del Lavoro: Termine proprio degli economisti per descrivere il fatto che le persone preferiscono il tempo libero al lavoro. Le persone si impegnano nel lavoro solo per le sue ricompense indirette.

Ditta individuale: Attività di proprietà di una singola persona.

Dividendi: Il versamento di una parte degli utili netti di una società agli azionisti.

Divisione del lavoro / Specializzazione: Situazione in cui ogni persona lavora in una o poche attività e poi commercia per ottenere cose prodotte da altri.

Domanda: La relazione tra il prezzo di un bene (o servizio) ed il numero di unità di quel bene che i consumatori desiderano acquistare ad ogni ipotetico prezzo.

Economia Austriaca: Scuola di pensiero (ispirata da Carl Menger ed altri, che erano Austriaci) che attribuisce la colpa delle recessioni all'interferenza dei governi sull'economia, e raccomanda tagli delle tasse e delle spese per aiutare l'economia durante una recessione.

Economia di comando / Economia di comando e controllo / Socialismo: Un assetto istituzionale in cui lo Stato possiede tutte le maggiori risorse e dirige il lavoro, secondo un piano centrale unificato.

Economia Keynesiana: Una scuola di pensiero (ispirata a John Maynard Keynes) che indica i deficit di bilancio degli Stati come un modo per sollevare l'economia dalla recessione e ripristinare la piena occupazione.

Economia mista: Un sistema che consente ai privati cittadini di possedere legalmente risorse ma in cui funzionari governativi stabiliscono regole che limitano le scelte che i legittimi proprietari possono fare sulle loro proprietà.

Economie di scala: Condizione in cui l'output aumenta in modo più che proporzionale rispetto all'incremento dell'input. Ad esempio, esistono economie di scala se raddoppiare l'input conduce al triplicare dell'output.

Economizzare: L'atto di trattare una risorsa con parsimonia perché è scarsa e può *soddisfare* solo un numero limitato di obiettivi o preferenze.

Emettere debito: Raccogliere fondi vendendo obbligazioni ai prestatori.

Emettere Titoli / Emettere Azioni: Raccogliere fondi vendendo quote azionarie agli investitori.

Equilibrio: Situazione stabile dopo che tutti i disturbi o le variazioni si siano stabilizzate.

Esportazioni: Merci (e servizi) che gli abitanti di un Paese vendono agli stranieri.

Fallimento: Situazione che si determina quando un'attività ha passività maggiori delle attività.

Fascismo: Ideologia politica ed economica che punta anch'essa alla regolamentazione statale di tutte le risorse al servizio del bene comune, benché il fascismo (diversamente dal comunismo) consente ai privati di ufficialmente mantenere la proprietà di fabbriche ed altri beni di capitale.

Federal Reserve: La banca centrale degli Stati Uniti, fondata nel 1913. La "Fed" è responsabile delle politiche monetarie degli USA e possiede il doppio mandato di provvedere ad una stabile crescita economica (che implica la piena occupazione) ed una bassa inflazione dei prezzi.

Garanzia: Un bene che un debitore "offre" quando richiede un prestito. Se il debitore è inadempiente, il prestatore può prendere possesso della garanzia a ricompensa (ad esempio, se un debitore vuole denaro per acquistare una casa o un'auto, questi stessi oggetti possono fungere da garanzia, nel senso che se il debitore è inadempiente sui pagamenti in scadenza, il prestatore può impossessarsi della casa o dell'automobile).

Gioco a somma zero: Situazione in cui il guadagno di una persona (o Paese) corrisponde ad una uguale perdita di un'altra persona (o Paese). In un gioco a somma zero, non sono possibili risultati vantaggiosi per entrambi. Ci sono vincitori e vinti.

Guadagni commerciali: Una situazione in cui due persone possono entrambe ottenere benefici (soggettivi) scambiando tra loro le rispettive proprietà.

Importazioni: Merci (e servizi) che gli abitanti di un Paese acquistano dagli stranieri.

Imposta sui redditi: Imposta che si applica ai guadagni di un individuo o di una società. Le imposte sul reddito vengono generalmente applicate come percentuali del reddito in denaro al lordo delle imposte.

Imposta sul reddito graduata: Imposta sul reddito che applica percentuali più elevate a livelli più elevati di reddito.

Imposta sulle vendite: Un'imposta che si applica a beni e servizi quando vengono venduti al cliente. Le imposte sulle vendite sono solitamente applicate come percentuali dell'importo in denaro al lordo delle imposte.

Imprenditore: La persona che, in un'economia di mercato, assume lavoratori ed acquista risorse per produrre beni e servizi.

Inadempienza: Situazione in cui un debitore cessa di effettuare i pagamenti su un prestito.

Indice de Prezzi al Consumo (CPI): L'indicatore del Bureau of Labor Statistics del "livello dei prezzi" che riguardano le normali famiglie. Il CPI è una media (ponderata in base alla loro importanza relativa) dei prezzi di benzina, cibo e altri beni comuni.

Inflazione dei prezzi: Incremento generale dei prezzi di beni e servizi, quotati in unità di moneta. L'inflazione dei prezzi è la stessa cosa della riduzione del potere d'acquisto della moneta.

Inflazione monetaria: Una espansione della quantità totale di moneta nell'economia.

Inflazione: La creazione di moneta, che spinge i prezzi al rialzo.

Inflazione: Termine in origine riferito all'espansione monetaria ma che oggi tende a riferirsi all'aumento dei prezzi.

Insolvenze: Casi in cui i debitori non sono in regola col prestatore (come una banca) perché non stanno tenendo fede ai pagamenti richiesti.

Interessi: Il reddito guadagnato durante un periodo prestando dei risparmi ad altri. L'interesse è normalmente indicato come percentuale del capitale (la somma di denaro prestata in origine) guadagnato per anno. Per esempio, se qualcuno presta 1000 dollari oggi e viene ripagato con 1050 dollari dodici mesi dopo, allora il capitale è 1000 dollari, l'interesse guadagnato è 50 dollari ed il tasso di interesse è 5%.

Intermediario creditizio: Persona o organizzazione che è "intermediario" tra prestatori e debitori.

Interventismo: La filosofia dell'economia mista, in cui lo Stato interviene pesantemente nel sistema capitalista per regolare il modo in cui gli individui possono utilizzare la loro proprietà privata.

Investimento: Il dirottare risorse verso progetti che si presume incrementeranno il reddito futuro.

Investimento: Risparmi che vengono spesi nella speranza di incrementare il reddito futuro.

Iperinflazione: Inflazione molto forte. Non esiste un confine preciso tra inflazione e iperinflazione, ma in una iperinflazione le persone iniziano a comprare qualsiasi cosa per scaricare la moneta in loro possesso che sta perdendo valore di ora in ora.

Istituzioni: Pratiche e relazioni sociali che consentono alle persone di interagire tra loro. Le istituzioni forniscono un quadro di prevedibilità all'interno della società.

Lavoro: Il contributo alla produzione che emana dal corpo di una persona.

Legge dell'Offerta: A parità di altre variabili, un prezzo più alto spingerà i produttori a vendere più unità di un bene (o servizio) mentre un prezzo più basso li spingerà a vendere meno unità.

Legge della Domanda: A parità di altre variabili, un prezzo più basso spingerà i consumatori ad acquistare più unità di un bene (o servizio) mentre un prezzo più alto li spingerà ad acquistare meno unità.

Leggi sull'usura: Massimali di prezzo applicati ai tassi di interesse.

Leva finanziaria: Aumentare i potenziali ritorni di un investimento utilizzando denaro preso in prestito.

Libera impresa: Un sistema in cui gli individui possono scegliere le proprie occupazioni e sono liberi di avviare qualunque attività desiderino. Non hanno bisogno di un permesso speciale da parte di nessuno per accedere ad un settore.

Libero commercio: Un ambiente in cui gli Stati non impongono restrizioni artificiali al flusso di beni e servizi tra cittadini e stranieri.

Limite di credito: La quantità massima di denaro che una persona può prendere in prestito da una fonte pre-approvata (come una carta di credito).

M1: Misura popolare della quantità totale di denaro in un'economia. M1 include la valuta effettiva detenuta dal pubblico (nei portafogli, nelle borse e nei cassetti dei registratori di cassa) ma anche l'importo totale dei saldi dei conti correnti. A causa del sistema bancario a riserva frazionaria, M1 è maggiore del numero di dollari stampati su carta. Se tutti tentassero di prelevare dalle banche il totale del proprio conto corrente contemporaneamente, non ci sarebbe abbastanza valuta in circolazione. Questo è il motivo per cui M1 indica più moneta totale della semplice quantità di valuta cartacea.

Macroeconomia: La categoria economica che si concentra su questioni che hanno impatto diffuso sull'economia come l'inflazione dei prezzi e il ciclo economico.

Massimali di prezzo: Tipologia di controllo dei prezzi su un particolare bene o servizio che stabilisce un livello massimo su quanto un acquirente può pagare un venditore.

Mercantilismo: Dottrina economica che vede l'accumulazione di ricchezza come via alla prosperità nazionale. Incoraggia le esportazioni ed scoraggia le importazioni.

Mercato / Economia di mercato: Può essere sinonimo di *capitalismo*. Si riferisce anche all'insieme di scambi volontari che occorrono in un sistema capitalistico.

Mercato azionario: Un particolare tipo di mercato in cui acquirenti e venditori scambiano quote di azioni societarie.

Mercato dei fondi mutuabili: Mercato in cui i prestatori prestano soldi ai debitori ad un tasso di interesse concordato.

Mercato nero: Sistema di transazioni illegali che violano le normative statali.

Mezzo di scambio: Un oggetto che viene accettato in uno scambio commerciale, non perché la persona che lo riceve voglia utilizzarlo direttamente, ma perché vuole scambiarlo in futuro per acquisire qualcos'altro. Ogni scambio indiretto richiede un mezzo di scambio, che è il bene attraverso il quale avviene lo scambio finale (allo stesso modo, le onde sonore richiedono un mezzo attraverso cui viaggiare, al fine di raggiungere le tue orecchie; quando si tratta di onde sonore, il mezzo di solito è l'aria, ma può anche essere l'acqua se sei in una piscina con la testa sotto la superficie).

Minimali di prezzo: Tipologia di controllo dei prezzi su un particolare bene o servizio che stabilisce un livello minimo che un acquirente deve pagare al venditore.

Moneta Fiat (moneta a corso legale o corso forzoso): Moneta cartacea che non è supportata da alcunché. L'unica ragione per cui le persone accettano moneta a corso legale nel commercio è che si aspettano che essa abbia potere d'acquisto in futuro.

Mutuo: Un particolare tipo di prestito in cui il debitore, con i fondi, acquista una abitazione (o un altro immobile). Normalmente l'immobile serve da garanzia per il mutuo.

Obbligazione: Il Pagherò di una società, che è la promessa legalmente vincolante di ripagare il denaro preso in prestito più gli interessi. L'acquirente di un'obbligazione cede denaro ad una determinata società oggi, nelle speranza di ricevere il capitale più gli interessi in futuro.

Obbligazioni callable / Obbligazioni esigibili Anticipatamente: Obbligazioni che l'emittente (chi riceve il prestito) ha diritto di ripagare prima della scadenza.

Offerta di moneta: La quantità totale di moneta nell'economia in un determinato momento.

Offerta Pubblica Iniziale [Initial Public Offering] (IPO): Asta di azioni rivolta al pubblico quando una società decide di quotarsi in borsa per la prima volta.

Offerta: La relazione tra il prezzo di un bene (o servizio) ed il numero di unità di quel bene che i produttori desiderano vendere ad ogni ipotetico prezzo.

Opportunità di Arbitraggio: L'abilità di ottenere un "sicuro profitto" quando lo stesso bene è venduto a prezzi diversi nello stesso momento.

Ordine Spontaneo: Un modello prevedibile che non è pianificato da nessuno in particolare. Alcuni esempi sono le regole grammaticali della lingua inglese, lo stile di abbigliamento che caratterizzava le discoteche degli anni '70 e l'uso del denaro.

Paternalismo: Scavalcare i desideri di qualcun altro perché non è considerato competente per prendere la decisione giusta.

Perdita monetaria: L'eccedenza delle spese rispetto ai ricavi.

Politiche "del rubamazzo": Politiche (che normalmente coinvolgono restrizioni commerciali e valutarie) che rendono altri Paesi più poveri nel tentativo di arricchire la propria nazione.

Politiche anticicliche: Politiche standard degli Stati e delle Banche Centrali che dovrebbero contrastare i movimenti del libero mercato. Ad esempio, gli economisti keynesiani giustificano i disavanzi pubblici durante una recessione come un modo per stimolare la spesa totale e per aumentare l'occupazione.

Posizione di equilibrio: Una situazione stabile in cui non sono realizzabili ulteriori guadagni commerciali.

Preferenza Temporale: Il grado con cui le persone preferiscono consumare prima piuttosto che dopo; un indicatore dell'impazienza delle persone nel ricevere appagamento.

Preferenze: Gli obiettivi o i desideri di un individuo. Gli economisti interpretano le azioni di una persona come tentativi di soddisfare le proprie preferenze.

Prestito garantito: Prestito che ha un bene (come una casa, un'auto, ecc.) impegnato come garanzia nel caso il debitore risulti inadempiente. Il vantaggio per il debitore è che il tasso di interesse è più basso di quanto sarebbe per un prestito paragonabile non garantito.

Prestito non garantito (chirografario): Prestito che non ha garanzie a supporto. Se il debitore risulta inadempiente, il prestatore non ha altre opzioni. Il vantaggio per il debitore è che nessuno dei suoi altri beni può essere sequestrato (o "confiscato") in caso di inadempienza.

Prezzo di Equilibrio / Prezzo di compensazione di Mercato: Il prezzo al quale i produttori vogliano vendere l'esatto numero di unità che i consumatori vogliono acquistare. Su un grafico, il prezzo di equilibrio coincide con l'intersezione delle curve di domanda e di offerta.

Prezzo: I termini di una transazione commerciale, nel senso di quante unità di un dato bene vengono cedute per acquisire un'unità di un diverso bene.

Problema di calcolo: L'obiezione sollevata da Ludwig von Mises contro il socialismo, la quale sottolinea che poiché i pianificatori socialisti non hanno prezzi di mercato per le risorse, non possono determinare se un particolare progetto utilizza più risorse di quanto produca in beni e servizi. Anche se i pianificatori fossero angeli, non avrebbero idea se stiano utilizzando risorse scarse in modo efficiente per servire al meglio i cittadini.

Problema Economico: Come allocare le risorse scarse della società (incluso il lavoro) al fine di produrre la combinazione di beni e servizi che meglio soddisfa le preferenze delle persone.

Produttività del lavoro: La quantità di produzione che un lavoratore può esprimere in un certo periodo di tempo.

Produttività marginale: I ricavi aggiuntivi che derivano dall'assumere un lavoratore in più.

Produttività: La quantità di prodotto creato da un Fattore di Produzione in un periodo di tempo. Spesso utilizzato con riferimento al lavoro.

Profitto monetario: L'eccedenza dei ricavi rispetto alle spese.

Proibizionismo delle droghe: Pene severe imposte dallo Stato sul consumo e, in particolare, su produzione e rivendita di alcune droghe.

Proprietà privata: Un sistema in cui le risorse sono possedute da individui esterni all'amministrazione statale.

Proprietario: Persona che ha l'autorità legale di decidere come deve essere utilizzata una particolare unità di una risorsa o di un bene. Il proprietario può solitamente trasferire la proprietà ad un'altra persona.

Protezionismo: Filosofia che utilizza le restrizioni commerciali di uno Stato nel tentativo di aiutare i lavoratori all'interno del Paese. La logica è che imponendo limitazioni alle importazioni estere, lo Stato incoraggerà i consumatori ad acquistare localmente, fornendo lavoro ai lavoratori locali.

Punteggio creditizio: Numero che un'agenzia assegna ad una persona basandosi sulla sua storia creditizia, che aiuta potenziali prestatori a decidere sulla rischiosità di prestare denaro a quella persona.

Quantità di Equilibrio: Il numero di unità che i produttori vogliono vendere, e che i consumatori vogliono acquistare, al prezzo di equilibrio. Su un grafico, la quantità di equilibrio coincide con l'intersezione delle curve di domanda e di offerta.

Quota di importazione: Limite massimo (contingentamento) sulla quantità che può essere importata di un determinato nell'arco di un certo periodo.

Raccogliere capitale: Il processo per ottenere fondi da parte di un'attività in crescita, vendendo parzialmente la proprietà dell'azienda ad investitori esterni.

Reddito (individuale): La quantità di denaro che può essere spesa in beni di consumo in un certo periodo, realizzata dalla vendita del proprio lavoro e dai proventi di altre risorse (come titoli azionari).

Reddito / Utili (aziendali): Ricavi meno costi.

Reddito imponibile: Importo di reddito effettivamente soggetto alle aliquote fiscali ufficiali per ciascuna fascia. Il reddito imponibile è il reddito originario dopo che sono state effettuate tutte le deduzioni e altri aggiustamenti.

Reddito: Il flusso di Beni e Servizi di Consumo di cui una persona può potenzialmente fruire in uno specifico periodo di tempo.

Rendere pubblica (o quotare) un'attività: Consentire al pubblico in generale di acquistare una quota azionaria di un'azienda, invece di limitare la proprietà a coloro che siano specificamente invitati dai proprietari.

Ricavi: La quantità di denaro che i clienti spendono per la produzione di un imprenditore in un dato periodo di tempo.

Ricompensa del rischio: Guadagni più elevati necessari ad attrarre lavoratori in un settore che è più pericoloso di altri.

Riduzione dell'Offerta / Traslazione a sinistra della curva di offerta: Situazione in cui una variazione *che non sia* del prezzo di un bene (o servizio) causa che i produttori riducano il numero di unità che vogliono vendere, ai vari possibili prezzi. Su un grafico, questa variazione causa uno spostamento a sinistra della curva di offerta stessa (in maniera analoga, un *aumento* di offerta o uno *spostamento verso destra* della curva di offerta si verifica quando una variazione causa che i produttori *aumentino* il numero di unità che vogliono vendere, ai vari possibili prezzi).

Riduzione della Domanda / Traslazione a sinistra della curva di domanda: Situazione in cui una variazione *che non sia* del prezzo di un bene (o servizio) causa che i consumatori riducano il numero di unità che vogliono acquistare, ai vari possibili prezzi. Su un grafico, questa variazione causa uno spostamento a sinistra della curva di domanda stessa.

Rifinanziare (un mutuo): Situazione che si verifica quando un proprietario di casa ottiene un nuovo mutuo dalla banca (magari ad un tasso di interesse più basso o con rate mensili inferiori) e lo utilizza per estinguere il mutuo in corso.

Rinnovare il debito: Ripagare un precedente gruppo di obbligazionisti emettendo nuove obbligazioni.

Rischio del tasso di interesse: Rischio affrontato dagli obbligazionisti perché un aumento dei tassi di interesse di mercato andrà a ridurre il valore di mercato delle loro obbligazioni.

Rischio di credito: La probabilità che un debitore risulti incapace di ripagare un prestito.

Risparmi: L'ammontare di cui il reddito eccede la spesa per consumi.

Risparmio: Il consumare meno di quanto il proprio reddito permetterebbe; vivere al di sotto delle proprie possibilità.

Salario minimo: Minimale di prezzo sui pagamenti dei lavoratori.

Scadenza: La durata temporale di un certo prestito ed il tasso di interesse che a questo si applica (i prestiti e le rispettive obbligazioni possono avere scadenze più o meno lunghe).

Scaglioni di imposta sul reddito: Soglie di reddito che sono tassate a varie aliquote. Ad esempio, la fascia di imposta più bassa può includere redditi che vanno da 0 a 10.000 dollari, tassati al 3%, mentre la fascia successiva può includere i redditi che vanno da 10.001 a 20.000 dollari, tassati al 5%.

Scambio diretto / baratto: Scambio commerciale che avviene quando persone si scambiano beni cui attribuiscono un valore diretto.

Scambio indiretto: Scambio commerciale che avviene quando almeno una delle parti accetta un oggetto che non intende utilizzare personalmente ma che, invece, cederà in futuro per acquisire qualcos'altro.

Scansare fatica: Lavorare deliberatamente meno rispetto al proprio potenziale.

Scarsità: Condizione in cui i desideri eccedono la disponibilità di risorse per soddisfarli. La scarsità è un fattore universale che richiede che le persone realizzino scambi.

Scheda di Domanda: Una tabella che illustra la relazione della domanda per un individuo o per un gruppo.

Scheda di Offerta: Una tabella che illustra la relazione di domanda, per un individuo o per un gruppo.

Schiavitù: Un sistema in cui alcuni esseri umani sono considerati proprietà legale di altri.

Sconto: La percentuale di cui il valore di una unità di moneta viene ridotto perché non sarà rito prima di una data futura.

Servizi: L'esecuzione di un compito da parte di una persona cui un'altra persona attribuisce valore perché permette di soddisfare preferenze. I servizi sono i beni che le persone creano attraverso la propria forza lavoro.

Settore privato: La porzione di un'economia che è controllata da persone esterne all'amministrazione statale. Ad esempio, un negozio di alimentari è nel settore privato.

Settore pubblico: La porzione di un'economia che è controllata dall'amministrazione statale. Ad esempio, la locale stazione di polizia è nel settore privato.

Sistema bancario a Riserva frazionaria: Pratica tipica in cui le banche non mantengono in cassaforte la totalità dei depositi dei propri clienti. In altre parole, la totalità dei clienti della banca hanno più denaro in deposito di quanti soldi la banca abbia in cassaforte.

Socialismo: Un sistema economico in cui sono funzionari governativi e decidere come le risorse della società debbano essere utilizzate per produrre particolari beni e servizi.

Soggettivo: Unico per ogni individuo; "agli occhi dell'osservatore".

Sostituti: Beni (o servizi) che i consumatori utilizzano per scopi simili. Ad esempio, Coca Cola e Pepsi possono essere sostituti per qualcuno che vada al supermercato per acquistare delle bibite. Una variazione del prezzo di un bene tende a causare una variazione nella stessa direzione della domanda di un sostituto (una riduzione nel prezzo della Coca Cola causerà probabilmente una riduzione della domanda di Pepsi).

Speculatore: Persona che compera un bene (come le azioni di un'azienda) pensando che il prezzo salga, o che vende un bene pensando che il prezzo scenda.

Spese: La quantità di denaro che un imprenditore spende in lavoro, materie prime ed altri input in un dato periodo di tempo.

Spiazzamento: La riduzione degli investimenti del settore privato che risulta dalla spesa pubblica in deficit. L'indebitamento dello Stato aumenta la domanda di fondi disponibili per i prestiti, il che rende il tasso di interesse di equilibrio più alto di quanto sarebbe altrimenti. Al tasso di interesse più elevato, le imprese del settore privato contraggono meno prestiti per finanziare le spese per investimenti.

Spread: La differenza tra il tasso di interesse che un intermediario creditizio (come una banca) incassa dai propri debitori, rispetto al tasso di interesse che essa paga ai propri prestatori o depositanti. Uno Spread positivo consente all'intermediario di ottenere un guadagno dalla propria attività, a patto che abbia stimato correttamente la probabilità di inadempienza dei propri debitori.

Storia creditizia: La cronologia dei prestiti e relative restituzioni di una persona.

Strozzinaggio: La pratica di prestare soldi con elevati tassi di interesse e di utilizzare metodi illegali per ottenere il rimborso.

Supporto dei prezzi: Politiche governative che mantengono un prezzo minimo desiderato *non* minacciando gli acquirenti che pagano troppo poco, ma invece facendo in modo che il governo acquisti direttamente il bene o il servizio ogni volta che il prezzo di mercato scenderebbe altrimenti al di sotto del minimale (gli effetti del supporto dei prezzi sono diversi dagli effetti dei minimali di prezzo).

Surplus / Eccedenza: Situazione in cui i produttori desiderano vendere più unità di un prodotto (o servizio) di quante i consumatori vogliano acquistare. Ciò accade quando il prezzo effettivo è maggiore del prezzo di compensazione di mercato.

Surplus commerciale: L'ammontare di cui le esportazioni superano le importazioni, misurato in denaro.

Svalutazione: Politica governativa che indebolisce la moneta. Quando le monete erano valutate in base al loro contenuto di metalli preziosi, svalutare significava fondere le monete e ri-coniarle con metalli più vili (meno preziosi) aggiunti alla miscela. In regime di monete Fiat, la svalutazione comporta la rapida creazione di nuova moneta, che riduce il valore di ogni singola unità di moneta circolante.

Tariffa doganale (dazio): Tassa riscossa sulle importazioni dall'estero.

Tassazione progressiva sul reddito: Un sistema che tassa gli individui o le imprese con tassi crescenti basati sul livello di reddito.

Tassazione: Il processo in cui lo Stato acquisisce la proprietà di porzioni del reddito o altri beni da individui privati.

Tasse sui peccati: Elevate tasse sulle vendite di merci quali sigarette e liquori che vengono imposte non al solo fine della riscossione ma anche per convincere le persone a ridurre gli acquisti di tali articoli dubbi.

Tasso di cambio: Il "prezzo" di una valuta in termini di un'altra, o quante unità di una valuta verranno scambiate per una unità di un'altra valuta.

Tempo Libero / Svago: Uno specifico tipo di Bene di Consumo che risulta dall'utilizzare il proprio corpo (e tempo) per soddisfare direttamente preferenze, anziché impegnandosi nel lavoro.

Terra / Risorse Naturali: Fattori di Produzione che sono doni della natura.

Transazione creditizia: Uno scambio in cui una persona cede qualcosa (come del denaro) oggi, mentre l'altra persona promette di restituire qualcosa (come del denaro) in futuro.

Utile lordo / Utile Contabile: L'eccedenza delle entrate rispetto alle spese vive. Questo è ciò che intendono i giornali quando riferiscono degli "utili" di una società in un determinato periodo.

Utile Netto / Utile Economico: La quota di utili lordi che eccede il normale rendimento di interessi sul capitale investito.

Utilità Marginale: Termine tecnico dell'economia riferito al godimento soggettivo di una unità aggiuntiva di un bene o servizio.

Utilità: Un termine comune nei testi di economia per descrivere quato valore una persona derivi da un bene o da un servizio.

Valore nominale di una obbligazione (bond): La quantità di denaro che l'emittente dell'obbligazione promette di pagare al detentore dell'obbligazione alla data di scadenza.

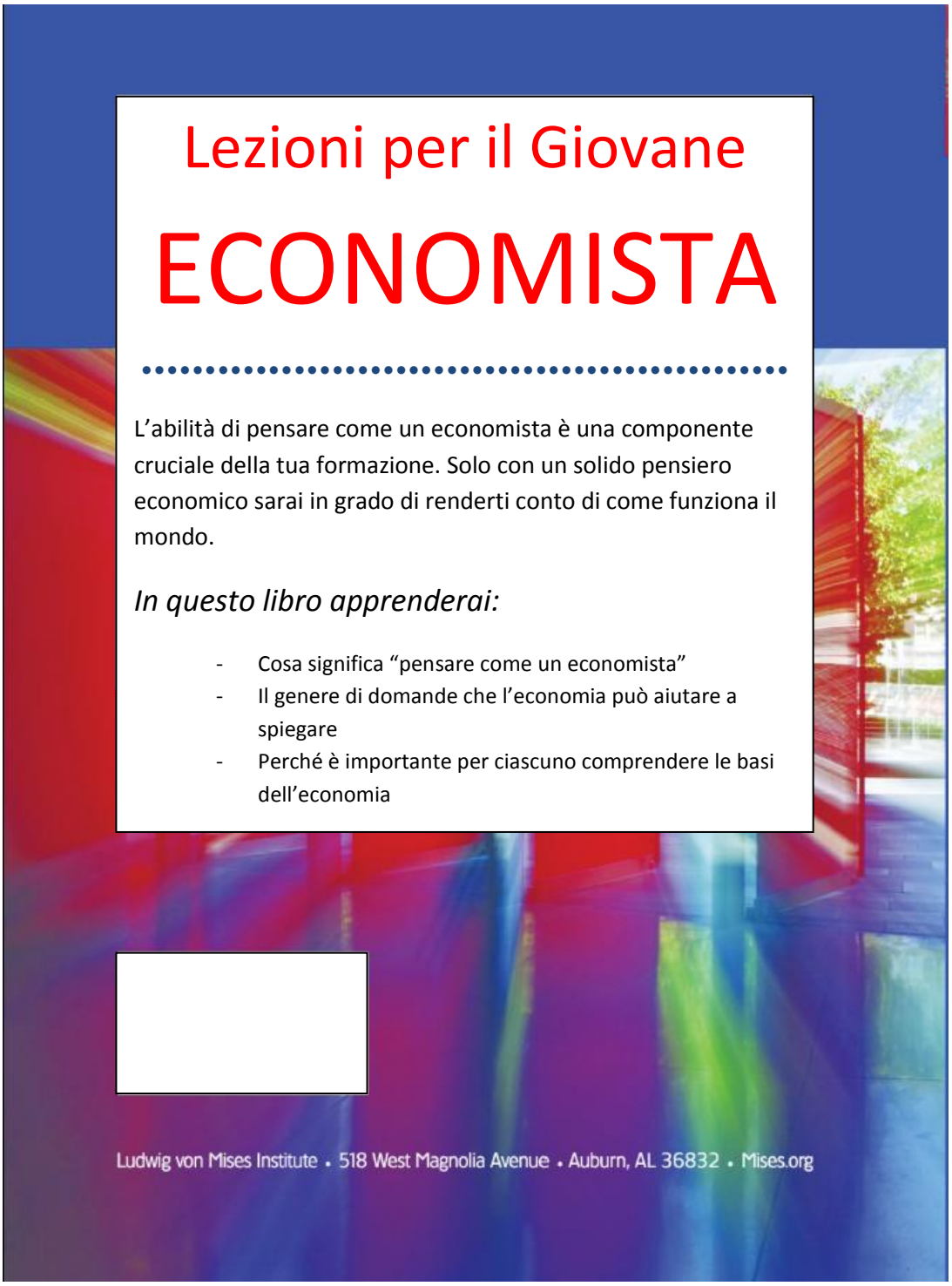
Vantaggio assoluto: Si verifica quando una persona può produrre più unità per ora in una specifica attività rispetto a qualcun altro.

Vantaggio comparato: Si verifica quando una persona ha una superiorità relativa in una particolare attività, tenendo conto di tutte le altre attività (Jim può avere un vantaggio comparato in una determinata attività, anche se Mary ha un vantaggio assoluto, perché Mary potrebbe avere un vantaggio assoluto ancora *maggiore* in qualcos'altro).

Variabile di flusso: Un concetto che viene misurato nel tempo. Ad esempio, la portata di un tubo di irrigazione potrebbe essere 400 litri al minuto. Questa misura non si riferisce alla quantità totale di litri contenuta nell'intero tubo, ma si riferisce invece a quanti litri passano attraverso una particolare sezione del tubo ogni 60 secondi.

Variabile di stock: Un concetto che viene misurato ad un momento specifico. Ad esempio, il peso di un uomo alle 9:00 dell'11 maggio 2010 potrebbe essere di 70 chili. Questa misura non si riferisce al numero di chili che l'uomo ha guadagnato o perso di recente, ma si riferisce invece al suo peso in quel momento.

Vendita allo scoperto: Transazione in cui una persona prende in prestito un bene (come delle azioni) da un proprietario esistente al fine di venderlo al prezzo corrente. La persona alla fine deve ricomprare il bene per restituirlo al proprietario originale.


Lezioni per il Giovane
ECONOMISTA
L'abilità di pensare come un economista è una componente cruciale della tua formazione. Solo con un solido pensiero economico sarai in grado di renderti conto di come funziona il mondo.
In questo libro apprenderai:
- Cosa significa "pensare come un economista"
- Il genere di domande che l'economia può aiutare a spiegare
- Perché è importante per ciascuno comprendere le basi dell'economia
Ludwig von Mises Institute • 518 West Magnolia Avenue • Auburn, AL 36832 • Mises.org